MILA CAHUE
Autora de *Amor del bueno*

El cerebro feliz

Aprende a utilizar las herramientas que hay en ti

Paidós Divulgación

Índice

Portada
Introducción. En la medida que puedas, no dejes que tu vida la manejen otros

Primera parte. Identificar lo queya tenemos
1. ¿Qué es el cerebro?
El cerebro: un completísimo almacén de bricolaje
Cómo funciona el cerebro: el proyector de cine
¿Hay que utilizar el cien por cien del cerebro?
Llevamos puestas de serie las herramientas de la felicidad
2. ¿Qué herramientas básicas tenemos que conocer bien?
Dos instrumentos muy misteriosos y nada esotéricos
Una pizarra de trabajo: la memoria a corto plazo
El armario donde guardar recuerdos: la memoria a largo plazo
Un periscopio angular: la atención
Un microondas para nuestros objetivos: la concentración
La alfombra mágica de Aladino: la imaginación
El paquete de pilas recargables: la motivación
3. Cómo utilizar nuestras herramientas con precisión
Lo que transmitimos continuamente para intercambiar información
Lo que pensamos. La calculadora manual con varios rollos de papel: la razón
Lo que sentimos. Unas cuantas sirenas y señales luminosas: las emociones
¿Eres racional o emocional?
¿Eres reactivo o proactivo?

Segunda parte. Lo que podemos hacer con esas herramientas para crear una felicidad a nuestra medida
4. Marcar objetivos eficaces
La felicidad útil

Cuidar el cuerpo para alcanzar unos objetivos mentales: alimentación, ejercicio y descanso
5. Comunicar sin distorsiones
Comprender lo que no se dice: la comunicación no verbal
Escuchar para comprender, hablar para ser comprendidos: la comunicación verbal
Cómo solemos equivocarnos en nuestros estilos comunicativos
Cómo conseguir que no acabemos hablando de lo que no teníamos previsto
Tres estilos de respuesta
6. Aprender de los errores
Claves para equivocarse con menor frecuencia e intensidad
El error inteligente
7. Claves para no amargarse la vida
Ejercitar la paciencia, que es la madre de la ciencia
Aprender a rodearse de personas y circunstancias positivas
Decorar la vida a nuestro gusto: la creatividad y el arte
Reírnos hasta de nuestra sombra: el sentido del humor
8. Tomar la decisión de ser feliz
Definir el objetivo: ¿qué?
Generar alternativas: ¿cómo?
Prever las consecuencias a corto, medio y largo plazo
Elegir la opción más conveniente
Evaluar, confirmar o corregir donde se considere necesario

Tercera parte. Lo que podemos hacer para evitar algunos disgustillos psicológicos
9. Corregir algunos aprendizajes erróneos o que ya no nos sirven
No somos «así»; nos lo hemos aprendido de memoria
El arte de implantar y de eliminar conductas de nuestro repertorio
10. Esquivar las pandemias del siglo XXI
Para que los kilos que acumulamos permanezcan en el almacén que les corresponde: el supermercado
Para que la ansiedad no nos deje sin respiración
Para caminar al borde del precipicio de la depresión sin que ésta nos empuje al abismo
Para que nuestras defensas no sean engullidas por el estrés devoratodo

Cuarta parte
11. La vida como experiencia personal e intransferible
12. Coger el toro por los cuernos: la responsabilidad
Hablemos un poco sobre la irresponsabilidad
¿Bondad o irresponsabilidad bienintencionada?
Aprendamos a pedir perdón con elegancia y eficacia
El buen rollito que proporciona la responsabilidad

Epílogo. Despedirnos con nuestra mejor sonrisa. Vivir merece la pena
Bibliografía
Encartes
Créditos

Introducción

En la medida que puedas, no dejes que tu vida la manejen otros

De todos los avances de los que somos testigos gracias a la ciencia, sin duda el más relevante para nuestra vida es el profundo conocimiento que se ha alcanzado sobre el funcionamiento de nuestro cerebro. Ha dejado de ser un misterio inexpugnable para convertirse en una fascinante caja de herramientas a nuestro alcance que dispone de la tecnología más avanzada. Conocemos qué son, para qué sirven y, sin duda, estamos ya en disposición de aprender a utilizar estas herramientas de una manera absolutamente práctica en nuestro día a día.

En realidad, sabemos ya tanto sobre él, que podríamos caer en la tentación de saltarnos el paso previo de la correcta utilización de los mecanismos más básicos sin cuyo dominio no podremos alcanzar la maestría en los niveles superiores de su utilización, que tanto nos llaman la atención: saber mantener la calma en situaciones difíciles, potenciar la voluntad y la motivación hasta conseguir los objetivos que nos hayamos propuesto, o saber transmitir mensajes complejos de una manera magistralmente sencilla y eficaz.

Muchas veces podemos tener la sensación de que «lo que nos ocurre» queda fuera de nuestras manos: hay gente que cree que sus pensamientos pululan por el aire y, de pronto, como un virus, los atrapa; otros piensan que las emociones son como indomables seres que tienen vida propia en el interior de su cuerpo; por lo general, creemos que «somos» de una manera determinada por culpa de unos genes cuando, principalmente, «hemos aprendido a ser» la persona que tenemos frente al espejo, y que hemos cincelado a golpe de hábitos conscientes e inconscientes.

En los cursos que imparto sobre inteligencia emocional, suelo utilizar muchos símiles para que conceptos complejos sobre el cerebro resulten de sencilla comprensión y, finalmente, podamos «llevárnoslos puestos», es decir, tengamos una imagen que nos haga recordar rápida y fácilmente una idea sin tener que ir a buscar en nuestra biblioteca «dónde leí aquello sobre cómo gestionar las emociones».

Estamos viviendo en un momento privilegiado de la historia en el que tenemos la oportunidad, si queremos, de diseñar una vida acorde con nuestra manera de pensar, de sentir y de actuar. Hemos creado modelos sociales donde tiene cabida una gran variabilidad de maneras de entender la vida. Todos hemos crecido en entornos con los que podíamos sentirnos identificados, o de los que preferíamos no tener mucha referencia llegados a la edad adulta. Pero cambiar lo aprendido, el estilo de entender o de enfocar la realidad, los hábitos adquiridos o saber proyectarnos hacia un futuro personal a veces no nos resulta tan sencillo como imaginábamos, principalmente porque es posible que desconozcamos cómo y con qué contamos para poder hacerlo con cierto grado de éxito. Podemos esperar a que ocurran golpes de suerte o circunstancias afortunadas, pero en realidad las herramientas para producir todos esos cambios las llevamos dentro de nosotros, en nuestro cerebro, y tan sólo tenemos que entender lo que podemos hacer con ellas, y practicar, practicar y practicar.

En realidad, la actitud más inteligente consiste en estar dispuestos a estar aprendiendo toda la vida y, además, disfrutar con ello.

Por eso, lo que os quiero proponer a lo largo de este libro es una aproximación lo más práctica posible a todas esas operaciones mentales que hacemos a diario y de las que apenas sabemos muy bien cómo ocurren. Tenemos que dejar de observar el cerebro como si fuera algo ajeno a nuestra naturaleza, o como si fuera esa «cosa» tremendamente complicada que nunca acabaremos de comprender bien. Me gustaría que fuéramos abriendo juntos ese pequeño cofre del tesoro que, además, es vuestro. De nadie más. Pero sobre todo con un objetivo muy claro, que es que, una vez que sepamos lo que tenemos y cómo trabajar con ello, podamos cada uno ir diseñando la persona que queremos ser, con la vida que decidamos vivir. Todo un reto, ¿verdad?

Lo que vamos a ver a lo largo de estas páginas tiene que ver con los cursos de inteligencia emocional que he impartido durante años a lo largo de toda la geografía española. Vuestras dudas, vuestras preguntas, o aquello que entendéis con más claridad es lo que finalmente se va a ver reflejado en todas estas líneas. La experiencia de muchas personas va a servir ahora también como experiencia para otras muchas más, pues vamos a compartirlo de una manera lo más sencilla posible a pesar de llevar un trasfondo de muchas áreas de conocimiento de la disciplina psicológica.

Empezaremos entonces por el principio, es decir, por comprender la base sobre la que se fundamentan todas las conductas que realizamos a lo largo del día, durante toda nuestra vida: ¿qué es el

cerebro? No vamos a complicarnos con demasiados tecnicismos a veces incomprensibles y que tampoco son estrictamente necesarios, sino que el objetivo principal va a ser tener una idea general de la naturaleza de esa pequeña máquina prodigiosa, y comprender claramente la distinción entre lo que es el cerebro y lo que es la mente, pues aunque están íntimamente relacionados no son exactamente lo mismo. Una vez que tengamos estos conceptos claros, y antes de ponernos manos a la obra, iremos desgranando todas esas herramientas que no paran de trabajar en nuestro interior, para comprender bien cómo funcionan. Los símiles con pequeños instrumentos de uso diario que utilizamos para operaciones de todo tipo son perfectamente aplicables para los mecanismos cerebrales y mentales, especialmente si nos permiten, con una sola imagen, hacernos una idea de cómo podremos trabajar con ellos. ¿Quién no ha jugado de pequeño con esas pizarritas de arena que, una vez hecho el dibujo, se inclinaban y se borraba todo lo que habíamos garabateado? ¿Y quién no tiene hoy en día unas baterías recargables que nos permiten no quedarnos desconectados en el momento más inoportuno? Contamos con armarios para guardar lo que vamos a necesitar más adelante, sirenas y luces que nos avisan con distintas intensidades según lo que esté ocurriendo a nuestro alrededor, periscopios para identificar lo que está lejos y microscopios para analizar con un detalle milimétrico dónde se puede estar generando un conflicto. Contamos con instrumentos algo rudimentarios, pero muy útiles, como las calculadoras manuales, y también con tecnología cuántica, con piloto automático incluido, que antes de que podamos darnos cuenta de lo que acontece ya se ha encargado de hacer y resolver con gran elegancia situaciones de cierta complejidad; llevamos máquinas de traducción simultánea y de traducción consecutiva, e incluso alguna sorpresa un tanto fantástica: alfombras mágicas que nos permiten trasladarnos a nuestro antojo por el pasado, el presente y el futuro, o transportarnos a nuestros mundos de sueños e ilusiones.

> La felicidad no es una fantasía. Para nuestro cerebro, el bienestar es un proceso y a la vez un resultado de la fluidez en la que invierte todos los recursos que tiene a su disposición.

Cada uno de estos instrumentos tiene unas características propias, y para que cumplan con sus funciones a la perfección iremos analizándolos de uno en uno, de manera que podamos comprender, a la hora de trasladarlos a nuestra vida diaria, cómo están operando y, lo más importante, si estamos de acuerdo y nos gustan. De no ser así, podremos ir teniendo más claro qué es lo que es posible reajustar y de

qué manera. Trabajar con nuestro cerebro puede darnos a veces la impresión de estar haciéndolo con varias personas a la vez, aunque en realidad lo que está ocurriendo es que funciona en dos niveles: el consciente y el inconsciente. Ninguno de los dos es mejor que el otro y ambos se necesitan recíprocamente para sacar adelante óptimamente nuestros proyectos vitales. Hay algunas cosas que hace el inconsciente, como las funciones vitales muy básicas, que apenas necesitan de nuestra intervención. En el inconsciente también quedan grabados mensajes y experiencias que normalmente nos permiten funcionar con normalidad, pero otras veces producen una serie de cortocircuitos que es imprescindible identificar para repararlos antes de que causen desperfectos mayores. El consciente tiene una característica principal, y es que es muy lento comparado con el inconsciente, pero la gran ventaja es que nos permite ir tirando de las riendas que nos van dirigiendo hacia el objetivo al que queremos encauzar toda esa corriente de vida en la que nos vemos envueltos. La mayoría de los instrumentos con los que contamos se mueven entre ambos niveles con absoluta naturalidad, e iremos viendo qué ventajas y desventajas tiene que esto ocurra así. Ya vais viendo que para el cerebro no hay absolutos. Las cosas no son o blancas o negras, ni buenas ni malas, sino que dependerán de los contextos en los que se apliquen y de las consecuencias que haya que afrontar después de haber tomado una serie de decisiones. Al cerebro le gusta fluir, y para fluir hay que aprender a relativizar, identificar claramente en qué contexto nos encontramos y determinar hasta qué punto la situación depende de nosotros, y qué parte es en la que nuestra intervención no ha lugar y lo más inteligente es soltar riendas.

> Tenemos que aprender que, en los distintos tableros de juego en los que nos va poniendo la vida, en algunas ocasiones seremos el rey; en otras, el alfil o la torre; y en otras, el peón. No podemos pretender ser rey o reina en todos y cada uno de ellos, pues estaríamos perdiendo la consciencia de en qué contexto nos encontramos y cuál es el rol que nos toca desempeñar en él. Y eso no es una conducta inteligente, ni emocional ni racionalmente.

Una vez que tengamos más o menos claro en qué consiste todo ese equipo de intervención que llevamos incorporado, nos encontraremos en condiciones de poder empezar a trastear con él. Saber de qué disponemos y cómo funciona no significa que automáticamente todo lo que hagamos esté bien. A continuación nos toca practicar, equivocarnos, corregir y crecer; en una palabra, convertirnos en los grandes maestros orfebres de nuestras vidas; o en los campeones de la Champions, lo que os guste más. Y lo haremos de la manera que más le agrada a nuestra mente: en positivo y hacia delante.

Para abordar esta fase, que en el libro se corresponde con la segunda parte, hay que empezar a incorporar operaciones más complejas: comunicarnos bien, saber marcarnos objetivos y cumplirlos, aprender a tomar decisiones y, una importantísima que, además de quemar calorías, es un relajante instantáneo: reírnos, desarrollar el sentido del humor y dejar de vivir la vida como si fuera un drama, excepto en las ocasiones en las que sí lo es. Y aun en circunstancias extremadamente difíciles siempre nos quedará todavía un recurso más: la resiliencia, una habilidad especial que consiste casi literalmente en agarrarse a un clavo ardiendo, pero bendito clavo si es el que nos propulsa para poder continuar viviendo en plenitud.

Me gustaría aclarar también que vamos a ser muy realistas. No todo en la vida son caminos de rosas; unas veces nos equivocamos, y otras la vida nos sorprende y no precisamente para darnos una alegría. No siempre podemos ir con una sonrisa ante la tragedia ni riéndonos de lo que no tiene gracia alguna. La felicidad no es un estado de frivolidad en el que todo nos resbala, o en el que tenemos desactivados los mínimos mecanismos de supervivencia. En ocasiones tendremos que enfadarnos para marcar bien los límites de quien se los está saltando; o sentiremos tristeza por la pérdida de algo o alguien significativo para nosotros. La felicidad será el resultado de sentirnos eficaces en la gestión de lo que somos y de los objetivos que vamos alcanzando. Y para eso muchas veces tendremos que activar algunos de los instrumentos más incómodos que llevamos, pero sin los que no seríamos capaces de alcanzar ese estado de satisfacción y de trabajo bien hecho.

La frustración, los errores, el miedo, la ira, el asco o el dolor son la mayoría de las veces un imprescindible factor de corrección, que forma parte, sin duda, del camino hacia la felicidad.

Por tanto, otro concepto básico sobre el que vamos a fundamentar nuestro aprendizaje vital es que *felicidad* y *fácil* no son sinónimos. ¿Sería igual de feliz Rafa Nadal si para llegar al número uno y mantenerse en él lo único que tuviera que hacer fuera sonreír y pensar que era el mejor? Sospecho que no. Los estados de felicidad que vive son consecuencia de muchos momentos de concentración, perseverancia, frustración, lesiones y equivocaciones. Aprendamos entonces de los grandes campeones.

Ser feliz es gratis, pero no es fácil si no nos han enseñado cómo.Es un hábito que se enseña y que se aprende, y cuyo resultado es la felicidad, que, lejos de ser un sentimiento frívolo, es la consecuencia de un esfuerzo muy trabajado y muy bien hecho, con una mente perfectamente orientada.

Por eso me pareció importante abordar una tercera parte en el libro, que se centra en cómo evitar ciertas patologías que son consecuencia directa del estilo de vida en el que nos encontramos inmersos. Además de tener claro lo que tenemos que hacer con nosotros mismos, vivimos dentro de culturas determinadas que nos arrastran sin darnos cuenta como una marea sutil, a veces a buen puerto, y a veces a la deriva. Las grandes pandemias del siglo xxi son la obesidad, la depresión, la ansiedad y el estrés. La mayoría, excepto en los casos que indicaremos cuando hablemos de ellas más específicamente, son evitables o manejables cuando vemos que hacen acto de aparición en nuestras vidas. Se trata de esos momentos delicados en los que, lejos de dejarnos llevar, tenemos que coger las riendas con más firmeza y lograr salir sin que la travesía nos aleje demasiado de los objetivos que nos hayamos propuesto. Podemos intervenir cuando ya estamos inmersos en ellos y salir airosamente y con éxito, pero también podemos practicar un poco de psicología preventiva que nos permitirá sin duda mitigar, o incluso evitar, los efectos de pasar por las situaciones más difíciles de nuestras vidas.

No hay nada que merezca más la pena que aprender qué es y cómo se utiliza correctamente nuestro cerebro para que el viaje de nuestra vida esté finalmente a la altura de nuestros proyectos, ilusiones y sueños.

Seguro que ya vamos teniendo cada vez más claro cuál es uno de los objetivos principales del recorrido de este libro, que no es otro que llegar a sentirnos como expertos altamente cualificados para quienes, a partir de ahora, los retos más difíciles supondrán sin duda una fuente de inspiración, de crecimiento y, por supuesto, de disfrute.

Y ¿cómo terminar este recorrido? Sin duda, habiendo comprendido que la felicidad no es un camino de rosas, pero es nuestro camino al fin y al cabo, hecho a nuestra medida, con nuestra gente y con nuestros gustos. Algún día nos marcharemos y nos despediremos unos de otros. Y cuando llegue ese momento —que espero que nos coja con las botas puestas—, seamos capaces de mirar atrás con la sensación de que lo hicimos bien, lo mejor que supimos y que siempre estuvimos dispuestos a no dejar ni un rincón de nosotros mismos sin recorrer. Para eso, decidimos un día dejar de permitir que otros nos marcaran por dónde ir; cogimos todo lo que ya teníamos en nuestro interior y nos dedicamos a lo que realmente es —y espero haber sido capaz de transmitirlo en estas primeras líneas— nuestra única obligación: vivir y ser felices, en el sentido de ser capaces de crear una vida que se acerque lo más posible a nuestra naturaleza más profunda, y a todo el bagaje con el que ésta nos ha equipado de manera individual. Y eso nadie puede hacerlo por nosotros.

Como apunte, antes de empezar nuestro recorrido, tan sólo recordar que lo que nos quedará al final de esta aventura será la calidad de las relaciones que hayamos sido capaces de crear.

> No hay nada que nos proporcione mayor satisfacción que saber que sabemos, y que somos capaces de diseñar una vida creada por y para nosotros. O que al menos podemos manejarnos con éxito a través de todos los caminos que ésta nos vaya presentando. Y de ese camino, lo más importante que nos quedará será la calidad de las relaciones que hayamos sido capaces de entretejer unos con otros.

Yo ya estoy deseando, y espero que vosotros también, destapar la caja de nuestras varitas y bastones mágicos, que aprenderemos a comprender, controlar y utilizar para crear esos estados de fluidez o de bienestar que tan sólo nosotros podemos diseñar. Vamos a ello.

Primera parte

Identificar lo que ya tenemos

1

¿Qué es el cerebro?

Como decía Mortimer Mishkin (1986), la mente y la conducta son dos términos indisolubles. No habría conducta sin cerebro; por tanto, si queremos saber algo de la conducta, no podemos pasar por alto el estudio sobre el funcionamiento del cerebro. Un literato de la altura de Arthur Conan Doyle lo puso en boca de su personaje Sherlock Holmes: «Watson, soy un cerebro. El resto de mi persona es un mero apéndice».[1] Vivimos, según nos dice la ciencia, en nuestra propia cabeza.

Partiendo de esta premisa, está claro que no nos queda más remedio que iniciar este recorrido describiendo primero en qué consiste, básicamente, nuestro cerebro, las operaciones que realiza y en qué niveles se mueve. Así nos resultará más fácil comprender también por qué va equipado con las herramientas que iremos encontrando en él, y la mejor manera de utilizarlas.

El cerebro: un completísimo almacén de bricolaje

UN LABERINTO DE CABLES ELÉCTRICOS

Por hacer un símil que no sea excesivamente complejo de comprender, vamos a imaginar que todo el entramado neuronal en nuestro cerebro es como un complejo laberinto de cables eléctricos y enchufes que están conectándose y desconectándose sin parar. Estos cables que conforman nuestro sistema nervioso central se extienden desde esa perfecta caja de hueso llamada cráneo hacia la médula espinal, de donde saldrán a su vez más cables hacia la piel —sistema nervioso periférico—, con el fin de recoger toda la información posible del exterior. De esta manera, el cerebro obtiene datos de lo que

ocurre, por un lado, dentro del resto del cuerpo y, por otro, del contexto exterior en el que se encuentra ubicado en cada momento.

De manera muy básica y para el caso que nos ocupa, simplemente señalaremos que hay tres tipos de neuronas o cables:

- Las sensoriales o aferentes, que son las encargadas de llevar la información sobre lo que ocurre fuera de nuestro organismo hasta nuestro sistema nervioso central. Con esta información el cerebro va a calcular y planificar cómo dirigir el comportamiento en cada momento específico.
- Las motoras o eferentes, que, una vez procesada la información recibida por las neuronas sensoriales y haber tomado una decisión, son las encargadas de enviar las órdenes del cerebro a los diferentes tejidos del cuerpo para que realicen una conducta determinada.
- Las interneuronas del cerebro y la médula espinal, que se encargan de transmitir la información entre las dos anteriores.

Como podemos comprobar, no queda milímetro sin recorrer con información continua en todas las direcciones.

Al igual que los cables que tenemos en casa, en los que el cobre o la fibra óptica van por la parte interna, y por fuera están recubiertos por una capa de goma o materiales aislantes, nuestras neuronas están perfectamente recubiertas por una capa grasa llamada mielina que permite, por un lado, que los impulsos eléctricos que las recorren circulen a gran velocidad y, por otro, que no se pierda nada de energía. Los entramados neuronales más importantes están protegidos por el cráneo, que alberga el cerebro, y por la columna vertebral, que contiene la médula espinal. Ambos cuentan con su sistema de protección en forma de líquido cefalorraquídeo en el que se encuentran, entre otras, las meninges.

Además, estos cables pueden ser cortos o largos, y no están continuamente conectados unos a otros, tal y como descubrió Ramón y Cajal, sino que lo van haciendo según sea necesario y con lo que corresponda en cada momento, si bien la actividad general es incesante. Cada uno de ellos puede tener, a su vez, una serie de ramificaciones particulares que van haciendo conexiones con otras neuronas.

Otra de las características de estas conexiones es que no son automáticas, es decir, no todas las clavijas entran en los mismos enchufes. Cuando dos cables se acercan, si no encaja la llave que lleva uno con la cerradura que tiene el otro, no hay nada que hacer. Como veréis, muy parecido a lo que tenemos todos en casa en nuestra caja de herramientas.

En este punto es importante que sepamos el voltaje con el que funciona nuestro cerebro. Podemos encontrar cuatro ritmos cerebrales que cambian de frecuencia y amplitud, según lo que corresponda hacer. Estos ritmos son:

- ***Ritmo beta*** b

  Frecuencia: 15-30 Hz (hercios)
  Amplitud: 5-10 mV (microvoltios)
  Es muy rápido y es característico de la vigilia con actividad moderada. Se produce principalmente en la región frontocentral. Cuando se realizan esfuerzos cognitivos aumenta su frecuencia y amplitud. Sus frecuencias más altas, entre 25 y 30 Hz, se producen asociadas al consumo de somníferos y a la ansiedad.
- ***Ritmo alfa*** a

  Frecuencia: 8-15 Hz (hercios)
  Amplitud: 20-60 mV (microvoltios)
  Se produce preferentemente durante la vigilia relajada y con los ojos cerrados. Se relaciona con la relajación, el descanso y el placer. Se bloquea con la apertura de los párpados, pues la entrada de estímulos visuales hace que desaparezca. Disminuye en tareas que requieran de imaginación visual.
- ***Ritmo zeta*** q

  Frecuencia: 4-8 Hz (hercios)
  Amplitud: 50-100 mV (microvoltios)
  Se trata de un ritmo más lento, pero más amplio. Es normal en estados como el sueño, la hipnosis, la meditación profunda, la resolución de problemas, *etc.* Se relaciona con esa especie de ensueño creativo, y es el momento en el que suelen aparecer gran cantidad de ideas y soluciones.
- ***Ritmo delta*** δ

  Frecuencia: 0,5-4 Hz (hercios)
  Amplitud: 100-200 mV (microvoltios)
  Aparece en ciertas etapas del sueño y está presente en lactantes en períodos de vigilia. Si aparece en adultos, puede estar indicando un tumor, lesiones vasculares, etcétera.

Una de las grandes ventajas con las que contamos es que el cerebro está muy bien organizado, y los distintos compartimentos en los que se distribuyen sus herramientas nos vienen ya determinados de fábrica. Y además, igual que ocurre cuando abrimos alguna de esas cajas de herramientas más sofisticadas que se despliegan en varias repisas, nuestro cerebro también tiene tres niveles o regiones fundamentales, y cada una de ellas representa una etapa de su evolución. Como podemos ir comprobando, nuestro cerebro es la consecuencia de un trabajo fino y perseverante de la naturaleza.

Cada una de esas partes o repisas son: el tronco cerebral, el sistema límbico y la corteza cerebral. Vamos a ver con algo más de detenimiento cuáles son sus características.

El tronco cerebral representaría la parte más arcaica y, por qué no, la más eficaz, puesto que es la que tiene mayor capacidad para procesar la información que recibe de los estímulos del entorno. Para la mayoría de sus funciones puede prescindir, a priori, de la razón y del pensamiento verbal, ya que ha trabajado durante millones de años sin ellos y la incorporación de estos «cachorros» a veces interfiere en sus tomas de decisiones casi instantáneas. Veamos de qué se encarga principalmente:

- En el tronco cerebral se controlan funciones como el ritmo cardíaco y la respiración.
- En la parte posterior del tronco cerebral y adherido a él se encuentra el cerebelo, cuya función principal consiste en coordinar el movimiento muscular.
- Dentro del tronco cerebral, la formación reticular controla la excitación y la atención.
- En el extremo superior del tronco está el tálamo, que es donde se recogen las sensaciones en el cerebro.

La siguiente repisa, que hemos llamado sistema límbico, está vinculada con las emociones, los impulsos y la memoria. Tiene un componente del que seguramente ya habremos oído hablar con frecuencia en relación con las emociones: la amígdala. Es muy importante no confundir esta amígdala con la «otra» amígdala de la garganta, de la que nos operan normalmente cuando somos niños. Ambas reciben este nombre por tratarse de un núcleo que tiene forma de almendra, que es lo que significa la palabra griega de la que procede. Mientras que la segunda nos produce las fastidiosas amigdalitis, las primeras se encargan, entre otras funciones, de las respuestas de agresión y miedo. Como veréis, ninguna relación ni directa ni indirecta entre ellas.

También existe en el sistema límbico otro núcleo muy importante, el hipotálamo, que está relacionado con las funciones de mantenimiento, las recompensas placenteras y con el sistema endocrino.

El sistema endocrino no tiene que ver solamente con las ganancias o pérdidas de peso, que es quizá por lo que nos resulte más familiar. En realidad, es de vital importancia, pues segrega una serie de hormonas que pueden modificar los estados emocionales, el crecimiento y otras funciones corporales. Nada en el cerebro está de más o porque sí y, por el tamaño de ciertos núcleos, casi podríamos reflexionar que los nanochips, que son esos microchips cada vez más

diminutos e imperceptibles de fabricación humana, todavía tienen mucho que encogerse para llegar a este nivel de tecnología natural.

Llegamos ahora a la tercera repisa de nuestra caja de herramientas: la corteza cerebral o neocórtex. Ésta fue la última en aparecer en el proceso evolutivo y, por tanto, es todavía la más lenta en cuanto al procesamiento de la información. Tiene, sin embargo, otras ventajas, que hacen de ella un complemento imprescindible para este viaje hacia la plenitud vital que nos hemos propuesto.

Esta repisa tiene, a su vez, cuatro departamentos muy bien diferenciados entre sí, cada uno de ellos con una serie de funciones muy específicas. Aunque mantienen su independencia funcional, se relacionan unos con otros continuamente para seguir intercambiando información en todos los sentidos. Estos cuatro departamentos son los que conocemos como lóbulos frontal, parietal, occipital y temporal. Vamos a ver qué son y qué encontramos en cada uno de ellos (véase la Figura 1 del cuadernillo en color):

—El lóbulo frontal, que está situado exactamente detrás de la frente, tiene que ver con el habla, con los movimientos musculares y con la elaboración de planes y juicios, es decir, con el control de la conducta consciente.

—El lóbulo parietal, ubicado en el extremo superior de la cabeza y hacia atrás, tiene que ver con las funciones sensoriales. En este lóbulo existe una especie de mapa según la cantidad de terminaciones sensoriales que hay en cada parte de nuestro cuerpo. El resultado final es una imagen de cómo somos en realidad para nuestro cerebro, que no es muy favorecedora, que digamos.

Homúnculo de Penfield y Rasmussen.

No nos alarmemos, pues nadie va a vernos así. Representa simplemente la cantidad de espacio que ocupa cada miembro de nuestro cuerpo en ese lóbulo, atendiendo a las terminaciones nerviosas de las que recibe información. Podemos ver que la espalda, los muslos, las pantorrillas o los brazos, por muy desarrollados que estén gracias al gimnasio, siempre quedarán lejos del tamaño que ocupan otros órganos cruciales, como la lengua, los labios o las manos.

- El lóbulo occipital, que está situado en la parte posterior de la cabeza, se encarga de recibir y procesar la información visual, con la particularidad de que lo hace en el campo opuesto al que se percibe.
- El lóbulo temporal, que está situado aproximadamente por encima de los oídos, se encarga de recibir y procesar toda la información sonora.

Es muy importante que tengamos en cuenta que nuestro cerebro no procesa absolutamente toda la información que existe a su alrededor, sino que lo hace en función de lo que llamamos «rangos de percepción», aplicables a todos los sentidos: lo que vemos, lo que oímos, lo que olemos o lo que sentimos. Digamos que cada uno de ellos tiene un margen de percepción más allá de cuyos límites, superiores o inferiores, la información «se le escapa». Pero tampoco hay que preocuparse. Probablemente fuera de esos rangos los datos no son relevantes para nuestra supervivencia, aunque nos puedan parecer fascinantes.

Además, nos queda todavía por ver una división más, atendiendo al lugar en el que se encuentra cada uno de sus hemisferios: izquierdo o derecho. Cada uno de ellos, de acuerdo con los estudios de Sally P. Springer y Georg Deutsch, tiene unas funciones más específicas, pero que no son exclusivas. Así, aunque el hemisferio izquierdo se encarga principalmente de las funciones lingüísticas, necesita del hemisferio derecho para captar la musicalidad del lenguaje o toda la información no verbal (tonos, principalmente) que lo acompañan. El hemisferio izquierdo también se encarga del procesamiento de los números y del cálculo, y en este caso necesita de su compañero a la derecha para el control espacial de lo que se está haciendo, como por ejemplo, saber qué números se suman o se restan a otros. Por su parte, el hemisferio derecho se encarga de la emoción, del procesamiento espacial y del musical, siempre que nos dediquemos a la música *amateur* o a canturrear por casa. Si nos dedicamos profesionalmente a la música, el hemisferio derecho necesitará del izquierdo para procesar todos los signos lógicos e interpretar las partituras en las que se encuentra escrita la música.

El lóbulo frontal nos resulta particularmente interesante, pues en él se procesan, entre otras cosas, las emociones. El lado izquierdo se encargaría principalmente de las expresiones positivas de las emociones, y el derecho, de las negativas. Por tanto, para procesarlas todas correctamente se necesitan ambos lados del cerebro.

A modo de resumen, podríamos decir que la asimetría es relativa, pues todas las funciones precisan de ambos lados, aunque uno de ellos pueda ser más importante funcionalmente en un momento determinado que el otro.

Un apunte interesante sobre esta especialización hemisférica se refiere a las diferencias que se presentan dependiendo de si se es hombre o mujer. El cerebro masculino tiene sus áreas de especialización más localizadas, mientras que el cerebro femenino tiene sus capacidades repartidas de una forma más bilateral, es decir, entre ambos hemisferios. Además, al estar las áreas de lenguaje más vinculadas con la parte emocional, no es de extrañar que utilice el lenguaje para casi todo tipo de tareas, algo que no ocurre en el cerebro masculino, que tiene sus áreas emocionales más vinculadas con las regiones motoras, algo que se traduce en no hablar —¿para qué?—, sino en hacer. Por explicarlo de una manera coloquial, el cerebro femenino «piensa en alto» mientras que el masculino lo hace hacia dentro, en silencio. Esta característica es fundamental para entendernos mejor los hombres y las mujeres, pues algunos suelen

pensar que sus parejas se han vuelto locas porque están cambiando continuamente de opinión, cuando realmente lo que están haciendo es poner en orden sus pensamientos... pero en voz alta. También ellas piensan que a su marido le vendría muy bien hablar de sus problemas e insisten en que lo hagan una y otra vez... hasta que obtienen como respuesta un bufido. Hay que dejar que su cerebro ponga en orden las ideas pues, de lo contrario, no hay nada que pueda, literalmente, decir. Una de las desventajas que tiene el cerebro masculino por esta especialización más concreta es que si ocurre alguna lesión, sus probabilidades de recuperación son menores, pues no existen otras áreas del cerebro que se dediquen a esas tareas dañadas y puedan complementar o desarrollar nuevas conexiones neuronales a partir de lo ya adquirido, mientras que el cerebro femenino puede contar con otras partes de su cerebro para recuperar al máximo las capacidades perjudicadas por cualquier tipo de accidente.

La gran multiplicidad de conexiones permite que todas estas áreas estén retroalimentándose continuamente, de manera que todas tienen información relevante de en qué se está ocupando cada una de ellas. Además, existe una jerarquización respecto al nivel de especialización de manera que, a medida que se va integrando la información, ésta puede tratarse con mayores niveles de complejidad. Como resultado, es posible que en alguna ocasión tengamos la sensación de ser varias personas a la vez hablando entre sí: no hay que preocuparse.

Una de las características de nuestro cerebro es su funcionamiento en paralelo, de manera que para distintas capacidades hay varias estructuras funcionando a la vez, enviando sus mensajes respectivos. Pero seguimos siendo una única y misma persona.

Vamos a ver cómo lo hace.

UNA LEGIÓN DE NEUROTRANSMISORES COMUNICÁNDOSE ENTRE SÍ SIN CESAR

Cuando las distintas áreas del cerebro reciben información de algún estímulo, éste tiene una serie de rasgos que se «comprimen» en impulsos nerviosos, de manera que puedan ser transmitidos

rápidamente al lugar que corresponda. Por hacernos una idea, para cada estímulo que percibimos existen miles de neuronas hablando entre sí para que la información llegue lo más nítida posible.

Y para que el sistema nervioso pueda traducir esa señal, tiene que identificar primero una serie de rasgos básicos de cada uno de los estímulos que percibe, y que son los siguientes:

- *Modalidad.* Cada uno de nuestros sentidos (vista, gusto, olfato, tacto, oído y equilibrio) tiene trabajando a su servicio a un órgano especializado: el conjunto de los ojos, la boca, la nariz, la piel y las orejas. Y cada uno recibe la información en modalidades energéticas distintas. Por ejemplo, la información que traducen los ojos cuando éstos la reciben a través de la luz no llega en el mismo formato que los olores que percibe la nariz a través de partículas con componentes químicos en el aire, o los sonidos a través de ondas sonoras. Dada la complejidad de los distintos vehículos energéticos que transportan la información, existen a su vez submodalidades.
- *Intensidad.* No todos los estímulos se reciben con la misma fuerza. Dependiendo de ésta, habrá un mayor o menor número de impulsos nerviosos.
- *Duración.* El tiempo que se presenta un estímulo está directamente relacionado con la intensidad. A la vez que se detecta la fuerza, algunos sensores se encargan de determinar cuándo se produce un cambio, es decir, cuándo ese estímulo ha terminado o se ha debilitado.
- *Ubicuidad.* Ya hemos visto que nuestro cerebro cuenta con una especie de mapa sensorial que le permite identificar inmediatamente en qué lugar se ha registrado un estímulo concreto.

Un apunte muy importante que hay que tener en cuenta es que no vemos con los ojos ni oímos con las orejas, sino con la interpretación que hacen las distintas áreas cerebrales de la información recibida desde esos centros de recepción. Es decir, si se interrumpe la comunicación y ese «parloteo» a través del sistema nervioso entre el cerebro y las distintas partes del cuerpo, las experiencias que pudieran producirse en estas últimas no existen para la mente. Y esto podemos verlo, por ejemplo, con las personas que han perdido la sensibilidad en las piernas como consecuencia de algún accidente. Los nervios sensoriales de la piel están intactos, pero al haberse interrumpido la comunicación a través de la médula espinal hacia el cerebro, lo que ocurra en esa parte del cuerpo no existe para la mente.[2] También ocurre el fenómeno de los «miembros fantasma», que consiste precisamente en lo contrario, en tener la impresión de que todavía se tienen, cuando ya han desaparecido. Esto se debe precisamente a que las neuronas que en el cerebro se encargaban de esa parte del cuerpo conectan o se excitan eléctricamente por alguna razón, de manera que

se «interpreta como si» esa parte estuviera intacta.

Pero prosigamos con esos interesantes debates que se producen dentro de nuestro organismo entre unas neuronas y otras.

En una misma neurona se pueden estar dando en un momento determinado decenas de miles de «conversaciones» a la vez, que se realizan, por un lado, a través de conexiones de esas ramificaciones entre sí y, por otro, del intercambio de neurotransmisores que se produce entre ellas. Tanto al hecho de que dos neuronas se conecten, como al lugar donde se produce esa conexión, se los conoce con el nombre de «sinapsis».

Las conversaciones que se producen entre neuronas en esas sinapsis son completamente privadas y no admiten interferencias entre sí.

No todos los neurotransmisores que están comunicando una información determinada encajan a la perfección unos con otros. Es preciso que se complementen adecuadamente o, de lo contrario, en ese lugar no discurrirán los datos. Algunos, incluso, se mandan «callar» unos a otros inhibiendo su conducta, y otros, por el contrario, se «jalean» a modo excitatorio para que se produzcan más conexiones, dando como resultado un orden armonioso en el que, en circunstancias normales, todos cumplen con su cometido a la perfección.

Ahora reflexionemos tan sólo unos instantes: si en una neurona sola se pueden estar dando miles de decenas de conversaciones a la vez, ¿cuántas se están produciendo en todo nuestro sistema nervioso central? Afortunadamente, nuestros oídos no están preparados para escuchar ese nivel de charla animada, pero podemos estar seguros de una cosa: de todas esas tertulias que se producen tenemos testimonio directo en cómo nos sentimos, emocional y fisiológicamente, y en cómo actuamos.

Cuando no sepamos de qué pueden estar hablando nuestras neuronas, observemos nuestras conductas: son la consecuencia directa de las conversaciones que mantienen entre sí.

Y una característica más del cerebro que no debemos dejar de mencionar: su gran plasticidad. Todas esas conexiones son únicas e individuales, hechas a medida de nuestros aprendizajes y de nuestras experiencias. No hay dos cerebros iguales, aunque su estructura básica sea la misma. Los moldeamos mediante nuestros pensamientos, nuestros sentimientos y nuestras conductas. Podemos recuperar y potenciar capacidades, y también eliminar malos hábitos. Que nuestro cerebro posea esa gran plasticidad es una excelente noticia, pues quiere decir que el resultado de esas operaciones cerebrales, es decir, lo que somos, también está sujeto a esa gran plasticidad. A priori contamos con la capacidad de convertirnos en nuestro diseño personal, cuándo y cómo lo decidamos, partiendo sin duda desde donde se origina nuestra experiencia vital: cómo nos pensamos y cómo nos sentimos respecto a los contextos en los que vivimos.

EL CEREBRO EN «MODO ON»: UN FLUJO CONSTANTE DE PERCEPCIÓN Y EJECUCIÓN

A estas alturas no nos queda ninguna duda de que nuestro cerebro siempre está en funcionamiento, nunca descansa, e incluso cuando estamos dormidos, sigue encargándose de múltiples tareas. A modo de vigilancia, las orejas permanecen abiertas por si hubiera que reaccionar a algún ruido especial; los receptores térmicos indicarán rápidamente cuándo ha bajado la temperatura y hay que echarse la sábana o la manta por encima, o cuándo empieza a hacer demasiado calor y hay que destaparse. Mientras la razón descansa, el cerebro se va encargando de reajustar todos los procesos internos, como por ejemplo reponer vitaminas, llevar proteínas a los músculos o terminar de hacer la digestión.

Nuestro cerebro mantiene activas dos líneas de trabajo paralelas: por un lado, hay un flujo continuo de recepción de datos y ejecución de tareas que tienen que ver con todo lo que ocurre en el interior de nuestro cuerpo y, por otro, se hace lo mismo respecto a nuestro cuerpo en relación con el exterior o con la situación en la que se encuentra en cada momento.

Si a lo largo y al final de cada una de las terminaciones nerviosas que recorren nuestro organismo estuviéramos dotados de pequeñas bombillas luminosas, nuestro cuerpo

sería un bonito espectáculo de luces.

Nuestro cerebro no descansa, pero no hay que alarmarse al respecto. En realidad, nuestra única actuación en este sentido consiste en proporcionar adecuadamente los momentos de descanso, alimentación y ejercicio que necesita para funcionar en condiciones óptimas. El resto, para nuestro solaz, no necesita de control consciente para rendir al máximo. Simplemente con que sepamos que estamos vivos y en funcionamiento, el resto va solo. ¿No es acaso valorarlo, cuidarlo y disfrutarlo una forma de ser feliz? Pues no la desaprovechemos.

Cómo funciona el cerebro: el proyector de cine

Más adelante explicaré cómo nuestro cerebro se maneja principalmente con dos tipos de lenguaje: uno conformado por imágenes, y otro, por palabras. El primero es instantáneo y el segundo necesita de un largo período de aprendizaje. Las imágenes son un lenguaje universal, por lo que resulta fácil comprender que es uno de esos mecanismos que llevamos incorporados de serie en el cerebro. Las palabras son una elaboración cultural, si bien lo que llevamos innato es la capacidad para crear estructuras gramaticales con distintas jerarquías que nos permiten distinguir el sujeto del predicado, y las oraciones coordinadas de las subordinadas. Pero esto ya lo explicaremos más detalladamente en su apartado correspondiente.

Ahora vamos a centrarnos en esa prodigiosa capacidad para traducir los eventos en un lenguaje instantáneo. Para que todo el cerebro esté en condiciones de comprender lo que está ocurriendo y lo que tiene que hacer, éste está continuamente proyectando imágenes internas y externas que no son ni más ni menos que el resultado de lo que observamos o de lo que «pensamos».

Es cierto que vemos nuestra vida «como si» fuera una película, pero finalmente no se trata de una película, sino de una experiencia continua que utiliza las imágenes para transmitir información, para interpretar la realidad y para proyectar nuestras ideas y el futuro.

EL APARATO DE TELEVISIÓN NO ES LO MISMO QUE EL PROGRAMA QUE NOS GUSTA VER: LA DIFERENCIA ENTRE EL CEREBRO Y LA MENTE

Con frecuencia utilizamos las palabras *cerebro* y *mente* como si se tratara de sinónimos, cuando en realidad no lo son, aunque ambas están íntimamente relacionadas. Quiero hacer esta aclaración a estas alturas del libro porque más adelante veremos que el trabajo en el que nos empleamos para conseguir nuestro bienestar es principalmente mental, si bien necesita tener el soporte cerebral para conseguirlo, y de ahí la importancia de su conocimiento para alcanzarlo.

El bienestar y la felicidad son dos conceptos sumamente subjetivos, que dependen de nuestra percepción y de lo que finalmente decidamos interpretar sobre lo que ocurre. O mejor aún, de lo que me ocurre *a mí,* en el sentido de la conciencia del yo, de quién soy, y de quién puedo llegar a ser.

El símil que probablemente mejor se entiende para establecer esta diferencia entre mente y cerebro es el del televisor y el programa que nos gusta. Por un lado, tenemos un aparato lleno de chips, cables, bombillas, una pantalla, botones, *etc.* —pido disculpas a los fabricantes de televisores, que probablemente estarán comprobando mi ignorancia sobre los componentes de estos aparatos—; y por otro está lo que vemos en la pantalla de ese televisor. Tal y como ocurre con la mente y el cerebro, nos referimos a ellos en un lenguaje en el que la naturaleza de una y de otro se entremezclan. Por ejemplo, si decimos «vamos a ver la televisión», técnicamente significaría que vamos a mirar el aparato de televisión, cuando en realidad nos estamos refiriendo a que vamos a ver el programa que nos gusta, y que tiene un formato de imágenes. Vemos las imágenes que produce el aparato que denominamos televisor.

De la misma manera, podríamos decir que la mente es el resultado de las operaciones que realiza nuestro cerebro, y que la interpretamos a través de las imágenes que se generan en ese proceso.

En realidad, la mente no es un *qué*, sino un *cómo* interpretamos la realidad, y su

lenguaje son las imágenes. Idioma que, por cierto, no hay que aprender, pues lo traemos todos incorporado de serie.

Cuando nuestras neuronas hablan entre sí, el idioma con el que las percibimos es el de las imágenes que, afortunadamente, todos entendemos de la misma manera.

Un ejemplo muy bonito es el que ilustra cómo percibimos lo que ocurre en el exterior de nuestro organismo, es decir, a nuestro alrededor. En realidad, las imágenes no nos llegan desde fuera, sino que la información que llega a nuestros ojos a través de los impulsos de luz y que es transportada hasta los lóbulos occipitales, es traducida allí por nuestro cerebro en forma de imágenes para que podamos comprender el mundo que nos rodea, de manera cuasi instantánea —siempre vamos, como dice el investigador Ranulfo Romo, de la Universidad Nacional Autónoma de México, con unos milisegundos de retraso—. Todos vemos lo mismo porque todos los cerebros vienen equipados con el mismo sistema de traducción de la realidad en imágenes.

También podemos producir imágenes internas en forma de ideas, sueños, ilusiones, fantasías o planes, que se generan en el mismo lugar en el que se tradujeron las que venían desde el exterior: el lóbulo occipital.

Aquí es preciso que haga una pequeña aclaración que espero que os resulte fascinante, como tantas de las cosas que vamos a ir conociendo sobre el funcionamiento de nuestro cerebro.

Al igual que vemos las imágenes que produce el televisor, también «vemos» las imágenes que produce el cerebro. En realidad, ambas imágenes se «ven» o son el resultado mental de las operaciones que se han producido en el lóbulo occipital.

Tenemos la creencia de que vemos con los ojos, y que «ver» es un proceso automático: se abren los ojos y ya está. Pues bien, ni una cosa ni otra. Podría decirse que la retina, que se encuentra en la parte posterior del globo ocular, es la única parte del cerebro que está en el exterior del cráneo. Los ojos están preparados para recibir todo tipo de información del exterior que nos llega transportada a través de las ondas lumínicas: colores, intensidad, *etc.* La retina, que es una terminación nerviosa, envía esa información, de manera cruzada —es

decir, lo que se ve por el ojo derecho llega a la parte occipital del hemisferio izquierdo, y lo que se ve por el ojo izquierdo lo hace a la parte occipital del hemisferio derecho—. El punto en el que se cruzan ambos nervios formando el núcleo quiasmático es en el que se encuentra la glándula pineal, encargada de procesar la luz y, por tanto, los ritmos circadianos, es decir, los diurnos y los nocturnos.

En este punto me parece importante aclarar por qué es relevante conocer cómo se generan las imágenes en nuestro cerebro, pues luego nos facilitará sobremanera el trabajo con la información que nos proporciona para tomar decisiones que tienen que ver con cada minuto que vivimos.

Ahora que ya conocemos un poco mejor la tecnología sofisticadísima con la que resolvemos nuestro día a día, vamos a seguir avanzando un poco más sobre cómo nos ubicamos en la realidad y cómo somos capaces de interpretarla. Recordemos que estamos intentando comprender primero cómo funcionamos, para saber luego cómo optimizar el uso de las herramientas que llevamos puestas de serie.

CÓMO PERCIBE EL ORGANISMO LA REALIDAD EXTERIOR

Como ya apuntamos brevemente, nuestro cuerpo no percibe absolutamente todos y cada uno de los estímulos que se están produciendo a nuestro alrededor, sino sólo aquellos que son relevantes para nuestra supervivencia o, lo que es lo mismo, para permitir que nuestra vida prospere con eficacia.

Percibimos lo que hay en el exterior a través de los sentidos, pero es la mente la que crea nuestras percepciones y se encarga de transformar las sensaciones sin significado en experiencias significativas. Por tanto, la percepción depende tanto de cómo está equipado el organismo a través de los sentidos, como de la experiencia y de lo que hayamos aprendido.

Lo que hacemos a partir de la recepción de una serie de sensaciones no es sumar las partes, sino que las organizamos en un conjunto total, y lo hacemos ya a través de un filtro individual, conformado por la genética, las experiencias y las creencias de cada uno. A partir de aquí, nuestro cerebro se dedica a realizar una serie de inferencias que le puedan resultar lógicas.

Aunque nos pudiera parecer que la percepción es un proceso

pasivo en el que no hay mucho que hacer, en realidad se trata de un proceso altamente activo en el que están interactuando, por un lado, los estímulos que recibimos del exterior y, por otro, los filtros modulados a través de la experiencia y del conocimiento que tenemos de su naturaleza, y que van a suponer una interpretación de la realidad y, por tanto, una conducta concreta. Por ejemplo, si oímos el ladrido de un perro, a priori el estímulo será igual para todos los que estén expuestos a él. Pero la reacción ante él dependerá del filtrado que haga a continuación nuestro cerebro: para unos significará «¡peligro!, hay que distanciarse rápido», mientras que para otros supondrá un acercamiento placentero hacia donde se encuentre el animal.

Anteriormente también comentamos que hablaríamos más en detalle de la naturaleza de los estímulos que recibimos, y cómo estamos equipados para poder codificarlos a través de los sentidos. Me parece una pequeña parada muy interesante, pues apenas somos conscientes de todo lo que hacemos, con una aparatología muy sofisticada, que creo que merece, en este camino hacia el bienestar, un cierto grado de atención y cuidado.

Vamos a ver entonces cuáles son los distintos tipos de receptores con los que contamos para transformar los estímulos en información.

- *Sensibilidad general del cuerpo o sistema somatosensorial.* Para hacerse una idea de en qué estado se encuentra el resto del cuerpo, nuestro sistema nervioso viene provisto de distintos mecanismos: mecanorreceptores (reaccionan ante el movimiento), termorreceptores (ante la temperatura) y nocirreceptores (reaccionan ante el daño del tejido).
- *Olfato.* En la nariz se encuentra una serie de quimiorreceptores, que son proteínas localizadas en la membrana de las neuronas olfatorias. Es decir, lo que vamos a «oler» nos llega en forma de componentes químicos.
- *Gusto.* Es un sentido directamente relacionado con la nariz, por lo que no resulta extraño que encontremos también quimiorreceptores de estímulos similares a los que se van a percibir por el olfato. En este caso, se encuentran ubicados en la lengua, en el paladar y en la parte superior de la faringe.
- *Oído/equilibrio.* En el oído se recogen dos tipos de información: una referente a los sonidos externos y otra que se corresponde con el estado de gravedad y desplazamiento. En este caso, nos encontramos con mecanorreceptores, pues la información se va a recoger a través de unas células con pelillos (ciliadas) que se encuentran en el oído interno, y que se mueven en función de la posición de nuestra cabeza. Las ondas sonoras hacen vibrar esas mismas estructuras y su estimulación se interpreta en el lóbulo temporal como música, habla o ruido.
- *Vista.* Para percibir la información que llega a través de las ondas lumínicas contamos con unas neuronas fotorreceptoras que se encuentran en la retina, y que son de dos tipos: los conos —muy pequeñitos, encargados de los colores, y situados en el centro de la retina— y los bastones —que perciben la luz y que se

encuentran en la parte periférica de la retina: por eso tenemos que abrir mucho la pupila en la oscuridad, para que éstos puedan captar la poca luz que hay—. Como ya hemos apuntado, la retina es la única extensión proyectada fuera del cerebro.

También se ha comentado que los sentidos no perciben absolutamente todo lo que se encuentra a su alrededor, sino lo que le permite ciertos márgenes de funcionamiento.

Así, tenemos los *umbrales absolutos*, que son la estimulación mínima necesaria para detectar determinado estímulo (luz, sonido, presión, sabor, olor, entre otros). Si estamos de pie en la cima de una montaña, en una noche absolutamente oscura y diáfana, podemos ver con nuestros sentidos corporales la llama de una vela sobre otra montaña a 48 kilómetros de distancia; podemos escuchar el tictac de un reloj a seis metros de distancia en una habitación silenciosa; podemos sentir el ala de una abeja que nos roza la mejilla y oler una sola gota de perfume en un apartamento de tres habitaciones.[3]

Por abrir un pequeño inciso, me gustaría introducir aquí un debate que se reabre con cierta periodicidad: ¿es posible, dadas la sutileza de la percepción, su rapidez y la manera de procesamiento, que los mensajes subliminales tengan eficacia? Seguramente estamos todos familiarizados con un experimento que realizó James Vicary en el año 1957 que parece ser que incluía imágenes que incitaban a beber un refresco y comer maíz. Para comprobar si tal fenómeno existía o no, el experimento volvió a replicarse, muy a regañadientes de Vicary, y los resultados fueron, cuando menos, curiosos. Una de las conclusiones a las que se llegó fue que el cerebro, incluso cuando no nos damos cuenta de ello, sí percibe. Lo que no pudo comprobarse fue que ese pequeño estímulo tuviera los efectos pretendidos en la conducta de aquellos que lo percibieron, pues ahí es donde intervienen el filtro con el que cuenta cada sujeto y la interpretación que haga del estímulo. Es más, una conocida revista de publicidad estadounidense llevó a cabo una prueba con mensajes subliminales. Cuando se preguntó a los sujetos si eran capaces de decir en qué consistía dicho mensaje, casi ninguno de los quinientos participantes acertó con la respuesta. Quizá condicionados por el conocimiento del famoso experimento previo, simplemente dijeron que habían tenido cierta sensación de tener ganas de beber o comer durante el programa. Pero esto tenía más que ver con sus expectativas, puesto que el mensaje real que se les presentó subliminalmente era «llame por teléfono ahora». De acuerdo con los registros de la empresa de telefonía, los efectos de dicho mensaje fueron nulos. Así que la buena noticia es que siempre la información

que recibimos tiene que ser procesada a título individual por nuestros propios filtros y, finalmente, decisiones.

Por cierto, tras múltiples réplicas que se hicieron del experimento, ninguna tuvo resultados significativos. A Vicary no le quedó más remedio que admitir que se había inventado los resultados. Sin comentarios, ¿verdad? [4]

Podemos afirmar que existe una percepción subliminal, pero no una persuasión subliminal que nos obligue a hacer algo de lo que no somos conscientes.

Continuemos entonces con esos umbrales sensoriales que percibe nuestro cerebro. Nuestros mecanismos de percepción no son rígidos, y vemos que cuentan también con una variable respecto a la manera de percibir que tiene que ver con los que se han llamado *umbrales diferenciales*. En teoría, se trata de la diferencia mínima que una persona puede detectar entre dos estímulos el 50 % de las veces. El umbral diferencial aumenta con la magnitud del estímulo. Esto significa, en la práctica, que si añadimos un gramo a un peso de diez gramos, seremos capaces de apreciar la diferencia. Pero si agregamos un gramo a un peso de un kilo, esa misma cantidad nos pasará desapercibida. Según la ley de Weber, que fue quien realizó las observaciones en la percepción sensorial, para que una persona media perciba las diferencias entre estímulos, dos luces deben tener una intensidad que varíe en un 8 %, dos objetos deben tener pesos que sean diferentes en un 2 %, y dos tonos deben diferir en frecuencia sólo en el 0,3 %. Este dato lo dejo para quienes sean más curiosos con este tema y se animen a experimentar.

Y para la percepción, nuestro cerebro cuenta aún con un mecanismo muy útil llamado *adaptación sensorial*, que consiste en que nuestra sensibilidad disminuye ante un estímulo que no varía. Esto explicaría por qué ante las obras de un vecino, o de un edificio contiguo, al principio los ruidos pueden resultar muy molestos, pero al cabo de horas o de días uno acaba acostumbrándose a ellos. Tenemos que prestar especial cuidado porque esa adaptación también puede ocurrirnos con nuestras parejas o nuestros trabajos y, de no mediar estímulos que provoquen sorpresa, novedad o motivación, podemos caer en la misma tediosa habituación.

Aunque la adaptación sensorial reduce nuestra sensibilidad, ofrece un beneficio importante: deja espacio suficiente para que la atención

se pueda concentrar en los cambios que significan información nueva de nuestro ambiente, sin que nos distraiga la estimulación constante. Esto nos facilitaría reaccionar más rápidamente si fuera preciso ante un cambio brusco en el entorno. Nuestros receptores sensoriales están atentos a la novedad; si se los aburre con la repetición, se encargarán de detectar cosas más interesantes.

Conclusión importante: percibimos el mundo no como es, sino como nos interesa.

La visión: cómo vemos

Lo que nuestros ojos ven no es realmente el color, sino pulsos de energía electromagnética que posteriormente el cerebro traduce en los distintos colores que conocemos, y tan sólo una parte de todo el espectro, pues para nuestra supervivencia no necesitamos interpretar todas las ondas electromagnéticas que existen en la naturaleza. Otros seres vivos precisan percibir otros rangos del espectro, como las abejas, que no pueden «ver» el rojo, pero sí la luz ultravioleta, que es la parte del espectro que provoca las quemaduras de sol en los seres humanos.

Hay dos características de la luz que nos permiten percibirla:

- *La longitud de onda.* Es la distancia entre una onda y la siguiente. La frecuencia más alta da colores azulados; la frecuencia más baja, colores rojizos.
- *La intensidad.* Se refiere a la amplitud de la onda y determina la luminosidad. A mayor amplitud, colores más intensos. Cuando la amplitud es baja, los colores son más mates.

La luz entra en el ojo a través de la pequeña abertura conocida como pupila. Al pasar por el cristalino se produce una acomodación a la curvatura del ojo, y los rayos concentrados son captados por la retina, en el fondo interno del globo ocular.

En la retina se concentra una serie de células receptoras, llamadas bastoncillos y conos, que, como ya hemos mencionado previamente, son la única parte externa del cerebro. Los *conos* nos permiten ver el *color*, y los *bastoncillos*, la *intensidad de la luz*.

En la oscuridad, los conos no se activan, pero podemos ver gracias a los bastoncillos, si bien no podemos distinguir los colores. Los conos se encuentran en la parte central de la retina y los bastoncillos en la parte periférica. Esto explica que, cuando hay mucha luz y no es necesaria la intervención de los bastoncillos, la pupila se contraiga. Con que perciban los conos es suficiente. De forma contraria, cuando la luz es escasa y la intervención de los bastoncillos es crucial, la pupila ha de dilatarse para que la escasa luz llegue a la parte periférica de la retina. La luz recibida en ellos se traduce en impulsos que el nervio óptico se encargará de trasladar a las neuronas especializadas situadas en la parte occipital del cerebro, que son las que le dan sentido tal y como entendemos la visión.

La visión también precisa de un proceso de aprendizaje. Todas las conexiones en las distintas áreas occipitales necesitan entenderse bien para crear imágenes que nos permitan interpretar correctamente la realidad en la que nos movemos.

Cuando se presenta un estímulo luminoso, el cerebro inicia su actividad sin necesidad de que el sujeto sea consciente para que sucedan cambios. Para estudiar el tiempo que tarda en reaccionar el cerebro una vez que se presenta dicho estímulo, se han realizado experimentos desde un ámbito de la psicología que se conoce como psicofisiología. Se estimulan los dos ojos por separado, no a la vez, y normalmente se utiliza un flash de luz o un tablero de ajedrez, con una frecuencia de un estímulo cada medio segundo. Es decir, cuando se presenta un flash, se producen dos flashes por segundo, y cuando se trata del tablero de ajedrez, se alternan las casillas blanca y negra. Estos estudios han puesto de manifiesto que, desde que se presenta el estímulo hasta que se produce una actividad cerebral en la región correspondiente —es decir, desde que el sistema nervioso recoge la información hasta que ésta llega al lugar donde tiene que ser traducida—, el tiempo que transcurre es de cien milisegundos. Este tiempo puede variar en unos 4 milisegundos (es decir, entre 96 y 104 milisegundos). Más adelante veremos la relevancia que tiene, pues no todos los estímulos se traducen con la misma rapidez.

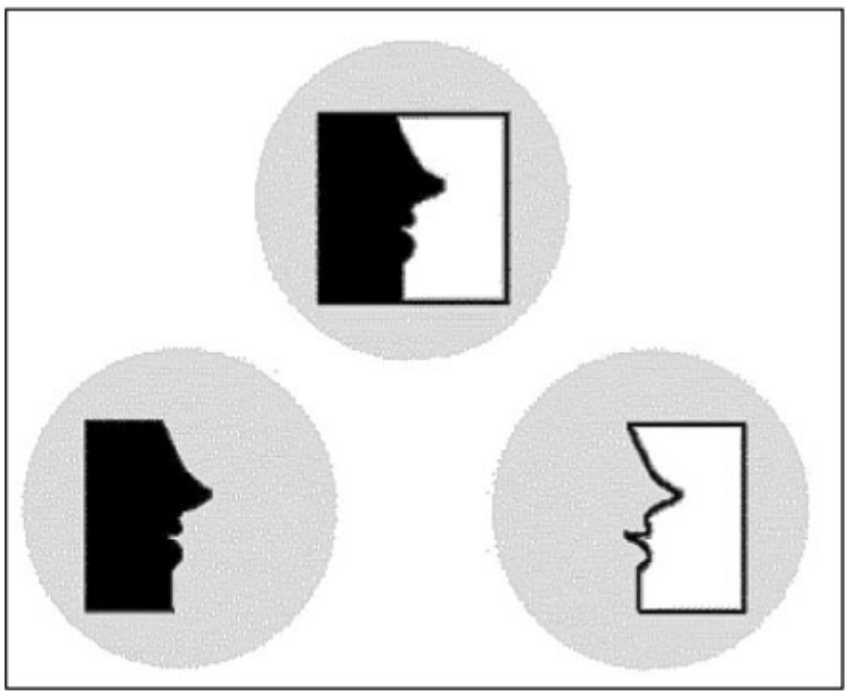
Algunas interesantes observaciones más sobre la percepción visual

Seguramente los siguientes ejemplos nos resultan familiares, pues

en entornos como internet hay vídeos muy interesantes sobre cómo la percepción visual no es tan objetiva como pudiera parecernos, y también utiliza mecanismos para procesar la información de una manera que le resulta más eficaz.

Lo que percibimos de los objetos que están fuera de nuestro organismo es:

- *Figura y fondo.* La percepción se encarga de diferenciar lo que resulta más relevante, llamado figura, de lo que no lo es, es decir, de su ambiente o fondo.



Observa la imagen. En este caso, nos resulta más significativa la información sobre un rostro aparentemente humano, por lo que podemos distinguirlo más fácilmente. En realidad, lo que esto quiere decir es que le damos más peso informativo.

- *Agrupamiento.* Los estímulos se agrupan de manera que la información resulte coherente, de forma que el conjunto percibido en realidad no es el resultado de la mera suma de sus partes.

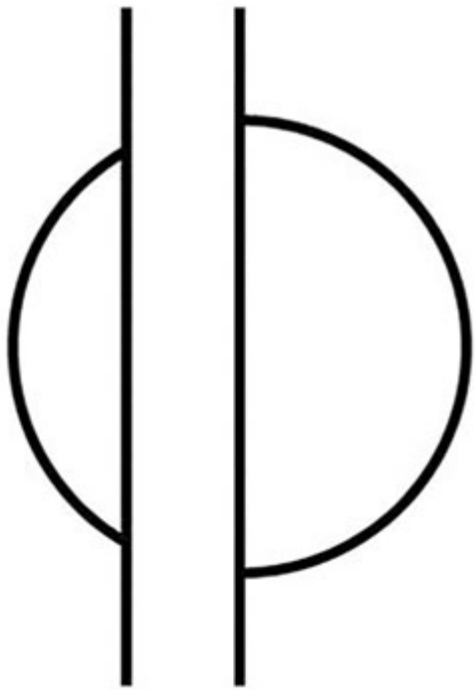
• *Proximidad.* Agrupamos figuras que están cercanas unas de otras.

• *Similitud*. Agrupamos figuras similares.

• *Continuidad.* Percibimos las pautas lisas y continuas más que las discontinuas. Por

eso, a pesar de que unas líneas sean discontinuas, las percibimos como rectas.

- *Cierre.* Si una figura tiene huecos, los llenamos para cerrar un objeto completo y entero.



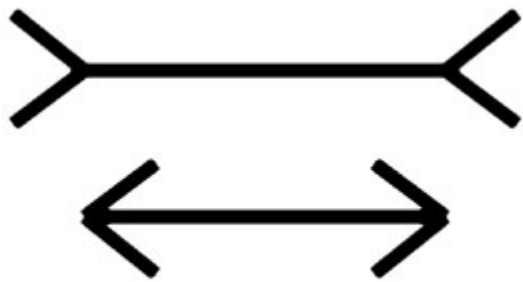
Estimularmente, no existe la circunferencia, pero nuestro cerebro «la cierra» y la interpreta como tal.

- *Conexión.* Percibimos los puntos, las líneas o las áreas como una sola unidad cuando son uniformes y están ligadas.

En ocasiones se producen las denominadas *ilusiones ópticas* debido a diversos motivos, como una sobreexcitación de los conos o bastones. El siguiente experimento sirve para ver qué ocurre cuando se «cansa» la visión cromática (véase la Figura 2 del cuadernillo en color).

Otras ilusiones ópticas muy conocidas tienen que ver con...

—El tamaño. A pesar de la percepción, estas dos líneas tienen el mismo tamaño.

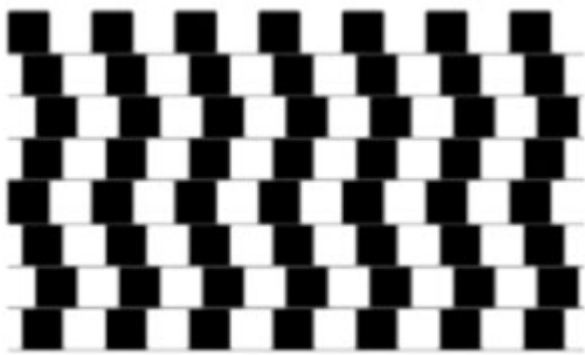


Ilusión de Müller-Lyer.

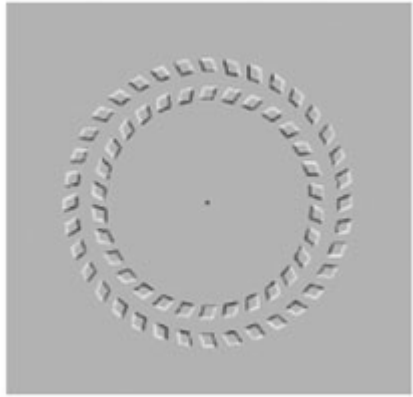
—La distancia. También estas dos vigas tienen las mismas dimensiones.

Ilusión de Ponzo.

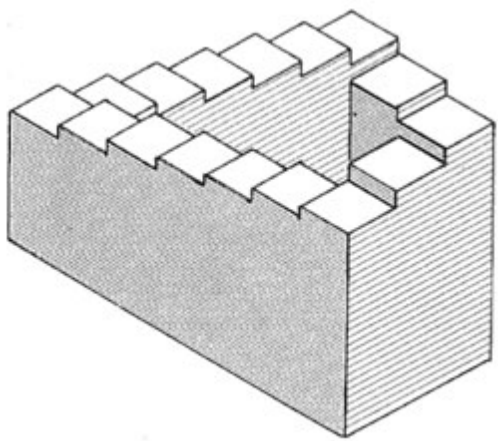
Las líneas son rectas:



—*El movimiento*. Mirad fijamente el punto central. Veréis cómo las líneas se mueven.



—*La perspectiva*. ¿Estamos subiendo o estamos bajando?



—*El contraste de colores* (véase la Figura 3 del cuadernillo en color).

Siguiendo estas características, vamos a ver qué fácil resulta confundir a nuestro cerebro. Veamos en la Figura 4 del cuadernillo en color un ejemplo del efecto Stroop.

Sirvan estos ejemplos para tener en cuenta que no percibimos los

estímulos del ambiente como son fuera de nosotros, sino que se produce un proceso de interpretación según múltiples factores que en ocasiones puede llevarnos a cometer errores.

Las ilusiones ópticas y los errores de percepción son utilizados normalmente por los magos más famosos del mundo para hacernos creer, aunque todos sepamos que *hay truco*, que tienen habilidades sobrenaturales. Sin tener que llegar a tanto, es cierto que a veces estamos convencidos de haber visto u oído algo que realmente no ha existido, pero en la medida en que lo experimentamos se convierte en real.

La audición: cómo oímos

Al igual que ocurre con la visión, no traducimos todos los sonidos del espectro, sino tan sólo aquellos que nos resultan útiles para nuestra supervivencia. Entre ellos destaca el *rango de sonidos correspondientes a la voz humana*. Cuando la longitud de onda es corta, oímos sonidos de timbre alto. Cuando es larga, oímos sonidos de timbre grave. La amplitud reducida da lugar a sonidos suaves, mientras que la amplitud mayor da lugar a sonidos fuertes.

Para hacer que las ondas sonoras se conviertan en actividad nerviosa que pueda ser traducida por las neuronas del cerebro, el oído humano realiza una complicada reacción mecánica en cadena. Primero, las ondas se dirigen hacia el tímpano, que es una membrana tensa que vibra con ellas. El oído medio transmite las vibraciones del tímpano a través de unos huesecillos llamados martillo, yunque y estribo, y de ahí pasan a un tubo en forma de caracol, que compone el oído interno. En este tubo hay, por un lado, un fluido que reproduce la vibración recibida y, por otro, una especie de pelillos o células pilosas, que originan impulsos en las fibras nerviosas adyacentes, que son los que llegarán a las neuronas de la parte temporal del cerebro.

Según los estudios realizados por la psicofisiología, el tiempo que tarda el cerebro en recibir la información de la onda auditiva es de diez milisegundos. Como vemos, el cerebro tarda algo menos en traducir lo que oímos que lo que vemos.

El tacto: cómo percibimos el exterior

Nuestro sentido del tacto es una mezcla, por lo menos, de cuatro sensaciones diferentes de la piel: la presión, la calidez, el frío y el dolor. En la piel hay diferentes tipos de terminaciones nerviosas especializadas en percibir cada una de ellas.

Los experimentos realizados desde la psicofisiología indican que la activación cerebral para el tacto aparece veinte milisegundos después de presentarse el estímulo.

El gusto: cómo saboreamos

El sentido del gusto implica cuatro sensaciones básicas: dulce, agrio, salado y amargo. Los gustos restantes son una mezcla de esos cuatro. Los sabores dulces se perciben en la punta de la lengua, y los amargos en la parte posterior. Ya hemos comentado que el gusto es un sentido de carácter químico y son las pequeñas pilosidades activadas en cada parte de la lengua las que permiten que el cerebro interprete cada impulso nervioso.

Una característica de los receptores del gusto es que se reproducen todas las semanas. De ahí que cuando nos quemamos la lengua al tomar algo muy caliente, la lesión no sea habitualmente duradera.

Es importante tener en cuenta que para determinar el sabor necesitamos también la interacción sensorial con el olfato.

El olfato: cómo olemos

Las experiencias resultantes del olfato son bastante más íntimas de lo que uno pudiera suponer. Se trata del sentido más vinculado con nuestras emociones, por lo que vamos a prestarle una atención que seguramente se tiene bien merecida.

Para oler es preciso inhalar. Las pilosidades de la nariz permiten que la información sea traducida por los cinco millones de células receptoras que se encuentran en el extremo superior de cada una de nuestras cavidades nasales. La actividad de estas células avisa instantáneamente al cerebro. Madres e hijos, por ejemplo, distinguen recíprocamente su olor. Seguramente, muchas madres y padres se identificarán con la sensación de profunda paz que les produce el mero hecho de oler las cabecitas de sus bebés.

La capacidad para identificar olores culmina al principio de la

edad adulta y disminuye a medida que avanza la edad.

Nos resulta más difícil describir un olor que un sabor o un color. Es posible que, debido a que el olfato es un elemento más primitivo, nos resulte más complejo hacer una descripción verbal de lo que nos activa, mientras que podemos reaccionar emocionalmente de manera instantánea y profunda, tanto si se trata de estímulos que suponen asco y, por tanto, rechazo, como si nos encontramos ante algo que nos resulta profundamente placentero. El olfato también está íntimamente ligado a nuestros recuerdos.

Si queremos ayudar a nuestro estado de ánimo sin tener que realizar complejos razonamientos de automotivación, podemos rodearnos de olores gratos que, por otro lado, mejoran nuestra actitud y nuestra confianza.

Una pequeña mala noticia es que, por mucho que queramos a una persona, si su olor corporal nos resulta desagradable (no es que no se duche, ¡por favor!), será difícil la intimidad afectiva necesaria para formar pareja.

Posición, movimiento y equilibrio

Para poder determinar qué movimiento es el más adecuado en cada momento, es preciso que sepamos primero cuál es la posición en la que se encuentran el cuerpo y cada uno de sus miembros. Por ejemplo, para dar un simple paso es necesario recibir retroalimentación de unos doscientos músculos, a los cuales es necesario dar instrucciones muy concretas.

Los seres humanos estamos equipados con millones de sensores de la posición y el movimiento. Están distribuidos sobre la totalidad de nuestro cuerpo y suministran información constante al cerebro. Para controlar la posición y el movimiento nos servimos del equilibrio, cuyos sensores se encuentran, como ya hemos visto anteriormente, en el oído interno, próximos a los fluidos y a las terminaciones pilosas. Todos hemos experimentado lo que nos ocurre cuando giramos repetidamente: al parar, el fluido sigue en movimiento. De ahí la sensación de seguir haciéndolo, como si nos diera vueltas la cabeza, hasta que todo vuelve a «colocarse» en su sitio.

Hemos visto que el cerebro se activa más rápidamente cuando el estímulo es auditivo; después reacciona a los estímulos táctiles y luego a los visuales. Esto nos estaría indicando que para nuestro organismo es más relevante el sentido del oído que el de la vista o el tacto. Una

de las razones que podría explicar esta relevancia sería, por ejemplo, que desde el punto de vista de la supervivencia, probablemente sea más importante para una madre poder avisar a su cachorro mediante sonidos desde cualquier distancia de un peligro inminente, para que éste pueda reaccionar más rápidamente.

Podemos sacar igualmente una conclusión para nuestro bienestar: ambientar un lugar con estímulos musicales agradables puede predisponer, apenas a nivel subconsciente, para estar a gusto en un lugar o no. Cuidar con atención los sonidos de los que nos rodeamos, o de nuestra propia voz, quizá merezca una atención especial por nuestra parte, pues el organismo los está procesando antes que cualquier otro estímulo que vea o que sienta.

Además, sabiendo que los olores están asociados con estados de ánimo placenteros, contamos con más herramientas para sentirnos mejor de una manera relativamente sencilla. Cuando nos sentimos bien, intentamos prolongar la experiencia al máximo o repetirla. También hemos visto que los olores están íntimamente ligados a los recuerdos, por lo que podemos crear, vinculando momentos a olores, recuerdos que en un futuro nos resultará grato evocar.

No obstante, también debemos tener en cuenta que los olores, al estar ligados a lo emocional, suponen la percepción más individual y subjetiva, y podemos fácilmente equivocarnos al intentar provocar una emoción positiva a través del olfato, especialmente si es en otras personas. En este caso, procuraremos que los olores guarden cierta concordancia con los estímulos que se ven o se oyen. Por ejemplo, si estamos en una estancia donde predomina la madera, podemos potenciarla con olores relacionados con ésta (sándalo o madera de palo de rosa); o si tenemos algún punto de agua, como fuentes o sonidos del mar, potenciarlo con olores frescos o marinos, etcétera.

Realmente, funcionamos de una manera fascinante, continuamente, y con gran eficacia. Tanto, que cuando nos damos cuenta del prodigio que llevamos encima de los hombros, nos entran ganas de explotarlo al máximo. Pero ¿es realmente necesario? Vamos a ver si es así o no.

¿Hay que utilizar el cien por cien del cerebro?

Vamos a abordar ahora una de esas máximas que forman parte del repertorio asociado a los temas con los que estamos trabajando. Seguramente, en alguna ocasión, hablando con otras personas sobre lo

increíble que es nuestro cerebro, habremos oído decir aquello de que «no estamos utilizándolo al cien por cien; ¡si lo hiciéramos...!». Esta reflexión suele provocar que nos quedemos pensativos —sin palabras, la mayoría de las veces—, y probablemente con la impresión de que, de hacerlo así, quizá seríamos personas con superpoderes capaces de cosas extraordinarias. En realidad, y espero que lleguemos a esa conclusión después de leer este libro, nuestro cerebro hace cosas extraordinarias prácticamente todo el tiempo. Otra cosa bien distinta es que nos demos cuenta, lo sepamos valorar y, como estamos intentando hacer en estas páginas, lo comprendamos e incluso lo «pilotemos» adecuadamente.

Esta idea de utilizar nuestro cerebro «a tope» proviene de aquellas épocas en las que había un importante desconocimiento al respecto, a la vez que se intuía la complejidad de todas las operaciones que ejecuta. Incluso en la actualidad, todavía hay personas que siguen pensando que el cerebro es «ese gran desconocido», cuando, en realidad, la neurociencia ha llegado a desgranar de una forma absolutamente fascinante, contundente y amplia ese entramado prodigioso que llevamos todos sobre los hombros. Sí..., todos.

Ahora que disponemos de tanta información, es posible que sea un buen momento para formularnos de nuevo la pregunta: ¿es realmente necesario utilizar todos los recursos del cerebro a la vez? Porque, ¿qué conseguiríamos con ello? ¿Felicidad, riqueza, poder, amor, salud...?

Empecemos definiendo la máxima que rige el funcionamiento de nuestros cerebros.

mínimo gasto energético para máximo rendimiento.

Aunque este principio pudiera parecer sacado de un curso de gestión financiera avanzada (o básica), en realidad nuestro cerebro ya lo viene implementando desde hace unos cuantos millones de años y, por cierto, muy eficazmente.

La incesante actividad de nuestro cerebro necesita de un buen carburante para funcionar sin contratiempos: la glucosa. Con los alimentos que vamos ingiriendo a lo largo del día, conseguimos las cantidades necesarias para llevar a cabo las funciones cotidianas que se precisan. Vamos a utilizar ahora un símil para que seáis vosotros mismos quienes decidáis qué porcentaje de glucosa tomar, y si realmente merece la pena.

Imaginemos que llegamos a casa, abrimos la puerta y damos al interruptor de la luz. Todas las habitaciones tienen interruptores, enchufes, lámparas y bombillas de distintos voltajes y diseños. En principio, tan sólo encendemos la luz de la entrada y luego quizá la de la cocina, si es que venimos con hambre, o la del salón, si es que nos apetece sentarnos a descansar un rato. Algunos habremos apagado la luz de la entrada y otros casi seguro que nos la habremos dejado encendida. En el transcurso del día, y en la medida en que vayamos cambiándonos de una habitación a otra, iremos encendiendo o apagando los distintos interruptores, dependiendo de la necesidad de tener, o no, luz en cada uno de esos espacios. En ocasiones, seguramente serán varias las estancias que estén iluminadas, bien porque haya otros miembros de la familia, bien porque estemos haciendo un par de cosas a la vez, como cocinar y trabajar, etcétera.

Si ahora viniera alguien a decirnos: «¡Oye! ¿Tú sabes que puedes tener *todas* las luces de tu casa encendidas a la vez?», es evidente que, aunque sí lo sabemos, probablemente responderíamos: «¡Claro!, pero... ¿para qué?». La idea de tener encendidas todas las luces de la casa todo el tiempo, lejos de parecer una ocurrencia genial, probablemente nos llene de estupefacción. Solamente pensar en el montante de la factura que llegaría a final de mes podría provocar incluso algún desmayo. Y, recordemos, sólo por la luz.

A nuestro cerebro le ocurre algo parecido. Su manera de funcionar testada a lo largo de millones de años está ajustada para que unas partes estén funcionando a pleno rendimiento (luz encendida) cuando estamos aplicados en una actividad concreta, mientras que las otras aguardan en una especie de estado de vigilia, hasta que llegue su turno de trabajo. Por ejemplo, si estamos estudiando, la glucosa se irá hacia las zonas del cerebro donde más se necesita, como las relacionadas con la atención, la memoria, la vista (para leer), la corteza motora (para escribir), *etc.* Si en ese momento llega alguien a hacernos una pregunta y tenemos que escuchar lo que nos dice, será la zona parietal (la que está cerca de las orejas) la que se «encenderá» en nuestro cerebro para que podamos atender a lo que está ocurriendo en nuestro contexto, para volver a «apagarla» enseguida y retomar la tarea que nos estaba ocupando.

Además, es muy reconfortante saber que el cerebro, además de las actividades conscientes en las que se aplica para una tarea, también tiene un sistema perfectamente programado para realizar gran cantidad de funciones que no tenemos ni que pensar: por ejemplo, hacer la digestión, latir el corazón, regular la temperatura corporal o mantener en buen estado los distintos tipos de musculaturas que hay

repartidas por todo nuestro organismo. O algo más alucinante todavía: que crezca un bebé dentro del vientre de su madre. ¿Os imagináis que tuviéramos en casa un sistema que nos permitiera ahorrar muchísimo tiempo, y que se encargara de hacer la selección de la ropa, poner la lavadora, secarla y plancharla sin tener ni que pensarlo, y encontrarla perfectamente colocada en los armarios? Supondría, sin duda, un gasto energético, pero en nuestro cerebro éste está calculado al milímetro, y no se utilizará ni un vatio más de lo que sea estrictamente necesario. Y, definitivamente, nos hace la vida mucho más fácil. Como se trata de una tecnología ultramoderna, es tan silencioso que ni nos enteramos de todo el trabajo que está llevando a cabo y, es más, tenemos la sensación de que no está ocurriendo absolutamente nada.

Nuestro error es «creer» que, como apenas percibimos lo que está ocurriendo en nuestro cerebro, éste no está haciendo nada. En realidad estamos funcionando con una tecnología realmente sofisticada y prodigiosa, que precisa de un mantenimiento y de una puesta a punto inteligentes.

Si por utilizar el «cien por cien» del cerebro entendemos que existe cierto tipo de facultades que quizá podríamos tener más desarrolladas, la respuesta es clara: sin duda. Pero antes de fantasear innecesariamente sobre nuestras supercapacidades, debemos pisar tierra firme y comprender que todo lo que traemos innato y que es susceptible de ser desarrollado hasta su máximo potencial necesita de buenos maestros, buenas prácticas, regularidad y perseverancia.

Las facultades mentales se entrenan igual que la musculatura del cuerpo: práctica diaria, regularidad y perseverancia.

Por ejemplo, podemos nacer con capacidad para ser buenos corredores, pero mientras, en igualdad de condiciones de partida, unos se dedican a entrenar a diario, llevar una dieta ajustada a su nivel de actividad y descansar para que su cuerpo se recupere —y probablemente algún día cuelgue de su cuello la preciada medalla de oro, o simplemente disfruten practicando una actividad que los llena

de satisfacción y felicidad, pues han sido capaces de potenciar sus tendencias innatas al máximo—, otros son incapaces de practicar la más leve actividad física, con la lógica atrofia y anquilosamiento en los que se desemboca tras años de inactividad. Hay igualmente muchas personas que podrían haber sido grandes pianistas, pero quizá no nacieron en un entorno en el que tuvieran la oportunidad de desarrollar esta actividad. Pero no hay tampoco que frustrarse: afortunadamente venimos dotados para potenciar más de una facultad especial, y seguro que, a lo largo de nuestras vidas, nos sentimos satisfechos de muchas de las cosas que hemos llegado a conseguir. Existen también los «planes B», y es posible que quien no pudo ser concertista haya satisfecho su tendencia innata convirtiéndose en un excelente periodista especializado en esta materia.

Con el cerebro nos ocurre algo muy similar. Estamos ya bastante familiarizados con los juegos para su entrenamiento, para ejercitar la atención, la memoria, o los razonamientos espacial y verbal. Pero lo realmente importante es que cuando sepamos o intuyamos que tenemos ciertas capacidades para alguna habilidad en concreto, no dejemos que acumule polvo en algún rincón olvidado de nuestra masa encefálica. Con toda seguridad, será una actividad que, sin que tengamos que llegar necesariamente a ser campeones del mundo, por el mero hecho de practicar, desarrollar e incluso permitirnos cierta creatividad con ella, nos permitirá disfrutar de la vida y, por qué no, alcanzar un grado bastante aceptable de felicidad.

¿EXISTE ALGUNA OCASIÓN EN LA QUE PODAMOS PONER NUESTRO CEREBRO AL CIEN POR CIEN?

En situaciones excepcionales como las que vamos a ver a continuación, ni siquiera tenemos que molestarnos en poner nuestro cerebro al cien por cien, ya que se pone él solo. Para comprender cómo funciona nuestro cerebro cuando decide encender todas las luces de la casa, lo mejor es ilustrarlo con un ejemplo.

¿Habéis tenido alguna experiencia de algún accidente o situación extrema en la que estuvierais convencidos de que en el siguiente milisegundo aparecería la palabra *fin* en la película de vuestra vida? Éste es uno de los contextos en los que se percibe más claramente lo que ocurre cuando el cerebro decide que está en una situación de máxima gravedad, y necesita, por tanto, la máxima iluminación para

ser plenamente eficaz con su objetivo, que es, recordemos, la supervivencia. Ahora sí, necesita que todas sus facultades estén al cien por cien, porque hay que analizar rápidamente el contexto, entender lo que está ocurriendo, idear la manera de salir de él y, por último, actuar con eficacia.

Si habéis tenido este tipo de experiencia, o si habéis escuchado a alguien relatarla, os contará que en ese momento se ve, se escucha, se percibe, se siente, se huele... *todo*. Es como si de pronto la realidad se expandiera y en cuestión de milisegundos la mente se abriera elásticamente para recopilar absolutamente toda la información que esté disponible y así estar en las mejores condiciones para tomar una decisión favorable a la supervivencia. Se altera la percepción del tiempo y del espacio, pues en condiciones normales no es posible ni necesario que pensemos, veamos y ejecutemos con tal rapidez.

Sin embargo, vemos que el cerebro sí que es capaz de hacerlo... y lo hace. Eso sí, tan sólo cuando es absolutamente imprescindible. En esos momentos el desgaste energético es extraordinario, pero la ocasión, sin duda, lo requiere y en ese caso no se va a escatimar ni el más mínimo recurso. Tras superar este tipo de situaciones, el cuerpo se siente agotado y necesita recuperar toda la energía invertida para poder volver después a sus niveles de funcionamiento habitual.

Por tanto, el cerebro sí funciona al cien por cien, y lo hace perfectamente, cuando es necesario. El resto del tiempo es tan sumamente eficaz con su consumo y gestión de la energía para permitirnos llevar a cabo nuestras tareas cotidianas que, sin duda, se merece esa matrícula de honor que con tanta frecuencia le negamos. Nuestro cerebro funciona espectacularmente, y de nosotros depende disfrutar de una máquina tan precisa, eficaz y extraordinaria.

Lo importante no es utilizar *todo* el cerebro, sino saber hacerlo *bien*.

¿Somos capaces de imaginar ahora cuánta glucosa tendríamos que ingerir a lo largo del día si tuviéramos el cerebro funcionando a tope todo el tiempo? Quizá tendríamos que estar comiendo sin parar, lo que perjudicaría seriamente todo el sistema digestivo, desde los dientes (¿somos capaces de calcular cuántas veces al día tendríamos que cepillarlos?), hasta el hígado, que, por cierto, es otro órgano que tenemos que aprender a cuidar con especial atención, pues es prácticamente tan importante como el corazón.

Nuestro organismo está compuesto por un equipo perfecto que funciona con un equilibrio, una coordinación y una armonía absolutamente prodigiosos. Y ahora estamos en la tarea de conocerlo, reconocerlo y gestionarlo como auténticos profesionales que disfrutan con ello.

Llevamos puestas de serie las herramientas de la felicidad

Todos tenemos cierta idea de que somos los dueños de nuestra vida. Conocemos bien esa parte de la teoría, pero cuando llega la hora de ponerla en práctica, las buenas intenciones no suelen ser suficientes: o sabemos lo que tenemos y cómo funciona, o tendremos que dejar que sean otros los que nos digan qué hacer o por dónde ir, y muchas veces esto no nos satisface en absoluto, aunque seamos conscientes de que no nos queda más remedio.

La idea de partida es que somos organismos que tenemos que sobrevivir en uno o varios contextos específicos: en el que nacemos, en el que a veces nos colocamos, o en el que la vida tiene preparado para sorprendernos.

Como bien apuntaba Ortega y Gasset, cada uno de nosotros somos «yo y mis circunstancias» y, aunque su principal campo de conocimiento era la filosofía, es perfectamente coincidente con lo que nos dice hoy en día la neurociencia. El resto de las manifestaciones características del ser humano, como pueden ser, entre otras, el arte y la poesía, no hacen más que adornar la única tarea que interesa al cerebro y en la que tiene invertida toda su tecnología: la supervivencia. Y por muy chocante o simplificado que nos parezca, es así.

Para esta tarea tan compleja, nuestra particular caja de herramientas está dividida en dos partes bien diferenciadas, si bien se necesitan la una a la otra, de manera que el intercambio de información es continuo, recíproco y se produce a diversas velocidades. Para que todo vaya como la seda, una de estas partes procesa una cantidad ingente de información con tanta rapidez que nos resulta imperceptible. Sabemos cómo funciona, pero es

difícilmente manipulable. Lleva millones de años de ensayo y error, y se ha convertido en un instrumento casi autónomo y absolutamente eficaz que se encarga de múltiples tareas complejas de forma simultánea sin que tengamos noción de qué, para qué, cómo o cuándo lo está haciendo. ¿Os imagináis que tuviéramos que controlar a qué ritmo tiene que latir el corazón en cada momento, o qué jugos gástricos hay que secretar según lo que comemos a lo largo del día? Por fortuna, no es necesario, pues el cerebro se encarga de que todo funcione con una precisión asombrosa. Así nos quedan recursos mentales y más tiempo para hacer otras actividades más interesantes, o que al menos nos lo parecen, con la parte más jovencita de toda esa materia gris, que nos aporta esa sensación de «consciencia». La mayor parte de lo que sentimos, sean emociones o sensaciones, se perciben y se ejecutan en aquella parte más autónoma e «inconsciente» de nuestro organismo. Pueden ir «en automático», sin que tengamos que «pensarlas», o también tenemos la oportunidad de poder modularlas con las herramientas extraordinarias que hemos ido incorporando a lo largo de la evolución, y que conforman lo que hemos decidido denominar como «razón».

Esta parte de consciencia o razón nos parece el gran logro de la especie humana, pero tiene un serio inconveniente: es, todavía, bastante lenta. Se ubica en lo que se ha llamado neocorteza, y lleva poquito tiempo en el laboratorio de experimentación. Esto nos viene bastante bien, pues ahí sí que podemos intervenir con más facilidad para hacer los reajustes que sean necesarios, siempre que sepamos dónde estamos dándole vueltas al destornillador.

Vamos a encontrar cosas tan interesantes como la memoria de trabajo, que es la que nos permite acordarnos de un número de teléfono o hacer la lista de la compra, y que se borra en cuanto hemos solucionado la tarea; la atención, que es un periscopio o una lupa que a veces se empaña, otras se desenfoca y quizás en más de una ocasión se atasca, pero que es absolutamente necesaria para que utilicemos otros dos aparatitos maravillosos: la concentración y el almacén de memoria a largo plazo. Y aún hay otra imprescindible para que lleguemos hasta donde hayamos marcado nuestras coordenadas de viaje: la motivación.

Tampoco tenemos que perder de vista los distintos tipos de pensamientos en forma de lenguaje verbal, que son los que conforman el panel de instrucciones que va ejecutando nuestro cerebro, y que suelen ir acompañados de otro instrumento de lenguaje que se mueve con bastante soltura entre estas dos partes de nuestro cerebro: la imaginación.

Cuando aprendemos a combinar todas estas herramientas podemos hacer cosas tan extraordinarias como fijar objetivos y alcanzarlos; analizar si estamos afrontando correctamente una situación; comprender las señales que nos llegan desde la intuición para modularlas con la razón; relacionarnos con lo que —y con quien— nos rodea; reírnos y divertirnos; bailar, hacer música y batir récords deportivos; en definitiva, vivir.

En los siguientes capítulos vamos a ir acercándonos a estos instrumentos, uno por uno, para aprender a identificarlos y a manejarlos, pero sobre todo para que vayamos atreviéndonos a hacer nuestros pinitos de creatividad con nuestra obra de arte personal: nuestra vida.

2

¿Qué herramientas básicas tenemos que conocer bien?

Nuestro cerebro, además, cuenta con una serie de mecanismos que permiten que esas herramientas ejecuten una serie de funciones, tanto si somos conscientes como si no. Vamos ahora a observar y a describir cada una de ellas con más detenimiento, de manera que comprendamos cómo funcionan cuando están «en modo automático», y cómo podemos trabajar con ellas de una manera absolutamente voluntaria y orientada a un objetivo concreto.

Dos instrumentos muy misteriosos y nada esotéricos

UN MEGAORDENADOR CUÁNTICO: LA INTUICIÓN

Llamamos intuición a ese «no sé qué, que qué sé yo, que yo qué sé», que hace que nuestro estómago se encoja, avisándonos cuando algo no nos acaba de convencer, que nos hace retorcer el gesto cuando creemos que nos están engañando, pero no tenemos evidencias para poder afirmarlo, y que nos hace relajarnos cuando entramos en un sitio que nos da «buen rollito».

Durante mucho tiempo se ha considerado la «intuición» como esa gran desconocida. El hecho de que no pudiéramos explicar por qué algunas veces teníamos una especie de sensación extraña ante ciertas personas o acontecimientos le otorgaba un aire misterioso. Y, ciertamente, si no se sabía qué operaciones estaba haciendo nuestro cerebro cuando nos enviaba esos mensajes, la intuición no podía más que definirse como sorprendente y, en algunos casos, hasta «esotérica».

Ya hemos hablado de las características, los componentes y los compartimentos de nuestro cerebro, y hemos visto que hay una parte muy arcaica, que lleva operando millones de años y que recoge información del contexto a una velocidad que, con permiso de los físicos que se dedican a ello, podríamos denominar «cuántica». No quiero utilizar este término aquí en su sentido científico más estricto, que se refiere a los imperceptibles *cuántos*, sino más bien en el coloquial, que se refiere a todo aquello infinitesimal que ocurre más allá de nuestra consciencia y de nuestro razonamiento, y que abarca todo lo que nos rodea, es decir, una cantidad ingente, enorme, descomunal, de datos.

Para esa parte de nuestro cerebro se trata de una operación sencilla y que ejecuta incesante y humildemente: ni nos damos cuenta de que lo está haciendo. Se ocupa tanto de cuestiones simples como de gestionar la información más compleja. Por ejemplo, cuando vamos a una sala a escuchar una conferencia, si las condiciones ambientales son adecuadas, podremos prestar atención sin mayores interrupciones a la temática que tanto nos interesa. Los especialistas en crear ambientes adecuados son grandes conocedores de cómo funciona nuestro cerebro: saben cuándo una luz puede resultar molesta si permanece durante largo rato, si el sonido está en el tono y en el volumen adecuados, si los asientos invitan a permanecer largo rato en ellos, o si los colores y la decoración del ambiente resultan apropiados o chocantes. Nuestro cerebro está recogiendo toda esta información (y mucha más) para determinar si hay algo concreto que hacer en ese contexto o no. Muchos hemos experimentado en alguna ocasión, de pronto, en el lugar en el que nos encontramos, que algo cambia, no sabemos bien qué, pero nos entran ganas de marcharnos. Puede haber unos ruidos o un silencio extraños, las caras de algunas personas pueden haber variado, igual se detecta algo de agitación no demasiado alarmante... El cerebro, que tiene todas sus áreas en incesante transmisión de datos entre sí, intenta decirnos que nos marchemos, pero lo va a hacer en su lenguaje particular, que no es precisamente verbal: nos encoje el higadillo.

Lo que llamamos intuición es una señal instantánea de nuestro cerebro para darnos algún tipo de información, pero no utiliza el razonamiento ni el pensamiento verbal, sino una sensación a veces acompañada de emoción. Su lenguaje es, por así decirlo, una especie de código binario bien simple: o nos encoge el higadillo o nos hace relajarnos plácidamente.

La verdad es que es una manera extremadamente inteligente de comunicarse de forma instantánea: ¿os imagináis que nos tuviera que poner en oraciones, con sus sujetos y sus predicados, toda la información que ha recogido, qué medias ha realizado y cómo ha llegado a la conclusión de que «te marches ya de allí»? Demasiado ineficaz, sin duda.

Hay muchas personas que, precisamente por esta naturaleza no verbal de la intuición, tienen la mala costumbre de no hacer caso a estas señales y, cuando quieren reaccionar racionalmente a lo que se espera de ellos, es probable que ya se hayan equivocado una o varias veces.

La recomendación que nos dan los estudiosos de esta utilísima herramienta es que hagamos mucho más caso a lo que nos está queriendo decir; que nos fiemos de lo que nuestro cerebro nos está indicando. Su tecnología es refinadísima y extremadamente precisa, excepto cuando media algún pensamiento automatizado, experiencia o asociación que distorsione el mensaje original que nos está transmitiendo.

Nuestra intuición raramente se equivoca, tanto en situaciones en las que todos podemos identificar que la respuesta ha de ser la misma, como en decisiones que tienen que ver con la naturaleza particular e individual de cada persona. Explicaremos este último caso mejor con un ejemplo: llegamos a una cena con unos amigos y nos presentan a alguien que a nuestra intuición no acaba de convencerle, y se nos encoge el higadillo. Es muy probable que no estemos igual de simpáticos, aunque probablemente guardemos las mínimas formas de educación y cordialidad, que si nuestra intuición no hubiera hecho saltar ninguna alarma o si, incluso, nos hubiera enviado una señal de relajación y confianza. No estamos en condiciones de afirmar que esa persona no sea «digna de desconfianza» para todo el mundo. Probablemente tiene buenos amigos, desempeña un trabajo y lleva una vida normal con otras personas. Pero, en este caso, nuestra intuición nos está diciendo que «a nosotros», con nuestras ideas, experiencias, necesidades, valores, etc., «esa» persona en concreto es muy probable que no nos siente nada bien. Y, como ya hemos comprobado posiblemente en múltiples ocasiones, la intuición no falla. ¿Cuántas veces nos hemos reprochado con un «si ya lo sabía yo», o «tenía que haber hecho caso a lo que pensaba»? Éste es, sin duda, un hito importante en el proceso de madurez: tomamos las riendas de nuestra vida, de lo que somos, y de la autoría de nuestras equivocaciones. Si vamos a cometer errores, mejor hacerlo con los propios que con los ajenos.

Resulta muy beneficioso hacer de nuestra intuición una compañera de viaje a quien escuchar, aunque sea en su sistema binario. Es muy reconfortante saber que tenemos un poderosísimo sistema de recogida de información que raramente se equivoca y que nos transmite la información de una manera tan rápida, clara y eficaz. Sin el conjunto de reglas y algoritmos con el que opera, no podríamos hacer frente al mundo en el que estamos.

Sí, llevamos un megaordenador cuántico encima de los hombros, que procesa una cantidad ingente de información, toma decisiones y envia mensajes. Y si toda tu vida has presumido de tener una buena intuición, esto sin duda puede significar dos cosas: una, evidentemente, que tu cerebro funciona a la perfección. ¡Enhorabuena! Y dos, que has aprendido, por fortuna, a descodificar sus menajes y, lo más importante, a fiarte de ellos. Sigue así, pues ésa es la manera correcta de utilizar esta herramienta en absoluto esotérica, sino cuando menos, alucinante, maravillosa, espectacular, y sorprendentemente precisa, con un margen de error cuasi infinitesimal.

UN PILOTO AUTOMÁTICO: EL INCONSCIENTE

Vamos a por el segundo de esos instrumentos hasta ahora misteriosos, pero que ya no lo son tanto: el inconsciente. No, no se trata de ninguna persona que tengas cerca, sino de una manera que tiene el cerebro de trabajar para que podamos tener espacio suficiente en la parte consciente, que ya hemos visto que es más lentita y se puede despistar con cierta facilidad. Y la vida no hay que pensarla tanto, sino experimentarla más. O al menos eso es lo que nos enseña nuestro cerebro.

El inconsciente preside todas las funciones de nuestro organismo, y también la gran mayoría de las conductas que nos llevan a cumplir una serie de objetivos.

Calificamos como inconscientes todas esas operaciones que no pasan por nuestra consciencia, por nuestra razón, es decir, de las que no nos damos cuenta, pero que, sin embargo, ocurren. Son como el piloto automático del avión que, una vez activado, no necesita de un control consciente por parte del piloto humano y pensante, y está en condiciones de ejecutar todas sus funciones a la perfección. Por eso es tan importante conocer bien la naturaleza de este instrumento, pues,

en ocasiones, hacemos cosas para las que no tenemos una explicación clara y, sin embargo, si están sucediendo, es porque están formuladas o enunciadas dentro de nuestra cabeza. Si las hacemos, es porque, sin duda, están. Perdonad que insista tanto en esto que parece tan evidente, pero esta redundancia está especialmente dedicada a todas aquellas personas que dicen no saber por qué hacen lo que hacen. Repetimos: porque está enunciado de esa manera dentro de su cabeza.

La naturaleza de lo que llevamos guardado en el inconsciente es bastante variada: en él se regulan las funciones más básicas para nuestra supervivencia, que tienen que ver con todos los procesos fisiológicos, no sólo con los más evidentes —como puedan ser la digestión, el sueño o la circulación sanguínea—, sino también con la temperatura corporal, la regulación hormonal, el mantenimiento de tejidos y órganos, *etc.* Aunque los especialistas de la salud ya saben mucho sobre cómo funciona nuestro cerebro en el mantenimiento idóneo de todas las partes que componen el vehículo que va pilotando —es decir, nuestro cuerpo—, sería imposible que controláramos racionalmente todo lo que ocurre en nuestro organismo, a ese nivel, cada segundo. Así que es fantástico que no tengamos que pensar cómo lo hace.

También guardamos experiencias y pensamientos en el formato de nuestros dos códigos principales de comunicación: el verbal y el de las imágenes. Pero resultaría tremendamente costoso en el plano energético tener activados todos estos pensamientos todo el tiempo, y nos producirían tantas interferencias que no harían más que dificultar nuestras tareas cotidianas más sencillas. Para solventar este problema, el cerebro tiene un proceso de compresión, de manera que esas experiencias o pensamientos se van haciendo cada vez más pequeños para nuestra atención; y más, y más, y un poco más. De manera que, cuando ya tienen el tamaño adecuado, pasan al formato inconsciente para seguir actuando desde allí.

Las pildoritas que pasamos al inconsciente no actúan de forma proporcional al tamaño que ocupan. Una vez que quedan integradas, su efecto es constante y, por lo general, potentísimo. Es crucial prestar especial atención a lo que vamos incorporando a este almacén, porque una vez en él, queramos o no, va a ir dando las órdenes oportunas a nuestro cerebro y, como consecuencia, a nuestras conductas.

¿Cómo comprime el cerebro toda esta información? En psicología, este proceso se ha llamado automatización, que consiste ni más ni

menos que en la repetición de una conducta de manera que, a base de realizarla siempre de la misma manera, el cerebro ya no tiene que ocuparse en pensar cómo ejecutarla: lo hace de forma automática, invirtiendo en ella ínfimas cantidades de energía.

Podemos aprender conceptos verbales, pero también experiencias que, si son muy intensas, necesitan de pocas repeticiones para pasar al modo inconsciente y quedarse allí. Y ejercen el mismo tipo de influencia que el resto de los aprendizajes que están en ese lugar.

Mucho de lo que hacemos lo hemos automatizado antes incluso de aprender a hablar. Si, por ejemplo, alguien os preguntara en qué consiste la conducta de caminar, ¿qué explicación daríais, aparte de «echar primero un pie adelante y después el otro»? Os voy a hacer esperar unas cuantas páginas todavía para explicaros, conscientemente, cómo hacemos esta maravilla de manera inconsciente, pero aprendida.

Como hemos comentado en el recuadro anterior, es preciso que tengamos especial cuidado con lo que pasamos a este formato, pues una vez que lo hemos hecho tan pequeño que casi no podemos ni percibirlo, sus principios estarán siempre activos. Es importante que hagamos de la manera más correcta posible el aprendizaje de una nueva habilidad. A veces nos gusta introducir nuestro toque personal, pero al inicio del aprendizaje, cuando estamos automatizándolo, no es el momento adecuado. Dejemos la creatividad para cuando ya dominemos la técnica.

Vamos a imaginar que estamos aprendiendo a hacer un difícil movimiento deportivo. Quizá nuestro entrenador nos diga que pongamos el pie «de esta manera», o las muñecas «de esta otra», no por capricho, sino porque será la forma de realizar correctamente los movimientos sin que en el futuro aparezcan molestas lesiones y saquemos el máximo beneficio del ejercicio. En el proceso de automatización guardamos tanto los buenos como los malos hábitos, y estos últimos, aunque pueden cambiarse posteriormente, necesitan de un proceso lento de descompresión (excepto en los casos traumáticos), que por lo general afrontamos con una pereza o desgana tremendas. Aquí es donde nos justificamos torpemente con un «pues yo soy así», cuando realmente, y ahora espero que entendáis mejor cómo ocurre, hemos aprendido a ser de una manera determinada: sin duda, la que hemos elegido.

Tres conductas más con las que estamos muy familiarizados sobre cómo funciona el inconsciente serían, por ejemplo, cuando vamos conduciendo y, de pronto, hemos llegado a nuestro destino. «Pero ¿cómo lo he hecho?» Si nos paramos a pensar, íbamos tan absortos en

otras cuestiones que no nos hemos dado cuenta de los pasos que hemos ido dando y, sin embargo, lo hemos hecho perfectamente. No nos hemos saltado ningún semáforo, no hemos atropellado a nadie y, encima, hemos encontrado dónde aparcar. Mientras íbamos ocupados en otra temática más interesante o acuciante, nuestro cerebro, con su piloto automático, nos ha devuelto a casa con precisión milimétrica. Un gran recurso que nos ha permitido atender a dos cuestiones importantes simultáneamente: una de manera consciente y otra de manera inconsciente.

Otro ejemplo, quizá no tan positivo, es el del mal carácter. No hay gen del mal carácter, sino que hemos aprendido a ser así a base de acogotar a cualquiera con nuestros improperios y salirnos con la nuestra (esto es un gran refuerzo para implantar una conducta, como veremos en el capítulo correspondiente). Sin duda, gracias a su repetición una y otra vez, lo hemos automatizado en nuestro repertorio, de manera que ese hábito se ha convertido en una segunda naturaleza. Pero tenemos que tener cuidado: tanto en la intimidad como en el trabajo, la convivencia con personas que tienen mal carácter es bastante insoportable y nadie tiene la obligación de aguantarlas. Es mejor, quizá, que modulemos un fuerte temperamento de origen genético con un comportamiento aprendido de manera más positiva y eficaz.

Un tercer ejemplo sobre cómo funciona nuestro inconsciente tendría que ver con todo aquello que hacemos que no nos gusta, y para lo que no tenemos explicación, al menos consciente y razonada. Lógicamente, contar con conductas aprendidas que nos resultan positivas en el día a día, lejos de suponernos un problema, constituye una auténtica maravilla. Por ejemplo, unos buenos hábitos de alimentación aprendidos en la infancia —la manera apropiada de relacionarse con la comida, no ingerir alimentos con ansiedad, no hablar de temas desagradables ni conflictivos mientras se está en la mesa, comer despacio las cantidades adecuadas, y de todo en su justa medida— nos facilitarán el mantenimiento de un peso correcto a lo largo de toda nuestra vida. Pero, quizás, en algún momento de estrés, nos hayamos refugiado en alimentos agradables, como los dulces o los hidratos de carbono, que nos resultan bastante placenteros. Si ese estrés ha tenido una cierta duración, es probable que hayamos repetido esa conducta una y otra vez... sin darnos cuenta. Lamentablemente, la estaremos automatizando, pues obtenemos el refuerzo de liberar tensión y relajarnos cada vez que la reproducimos. Y su aprendizaje generalizado puede acabar por dejarnos hechos fosfatina, ya que cada vez que nos sintamos enojados, frustrados o

estresados, tendremos automatizado acudir a los alimentos para solucionarlo. Quizá no sepamos cómo hemos incorporado esta conducta a nuestro repertorio, pero si la hacemos, es sin duda porque está guardada en nuestro almacén de memoria de manera inconsciente y, sin tener que gastar energía en pensar, la ejecutamos.

Es decir, todo lo que hagamos, nos guste o no, tiene un enunciado consciente o inconsciente en nuestro cerebro. Si no nos gusta lo que hacemos, probablemente tampoco estaremos de acuerdo con lo que pensamos. Si no somos capaces de identificar qué pensamiento está latente, lo podemos describir con lo que hacemos. Por ejemplo: «Cada vez que me estreso, como». Bien, cambiemos ese pensamiento: «Cada vez que me estreso, me voy a dar un paseo». Hay que repetirlo, perseverar, sentirse a gusto con él... y automatizarlo (repetirlo), en sustitución del previo. Al principio, como todas las conductas nuevas que se aprenden, podemos sentirnos un poco incómodos: «Esto no tiene nada que ver conmigo», «Yo no soy así», «Me cuesta»... Vale, ¡os las compro todas! Pero, por favor, vamos a perseverar hasta que el nuevo pensamiento permita realizar conductas que nos hagan sentir orgullosos y a gusto con nosotros mismos. Y a ser posible, que nos aporten los beneficios que tanto anhelamos.

La ventaja de aplicarnos bien en el período de aprendizaje, mientras estamos automatizando una conducta, es que, al no haber pérdidas de tiempo por lesiones, errores o inconvenientes, podremos desarrollarla más fácilmente hasta niveles de maestría. Seguro que no nos encontraremos con un buen pianista que toque con las muñecas por debajo del nivel del teclado. A partir de ahí, ya podemos empezar a introducir nuestro toque personal, nuestro sello único y nuestra aportación original. Pero, para eso, es preciso automatizar primero todos los buenos hábitos que llevan miles de años comprobados científicamente a través de los procesos de ensayo y error realizados por la especie humana. No intentemos saltarnos los pasos que nos facilitan el crecimiento posterior.

Sin duda, el mejor lugar para que lo aprendido dé soporte a lo creativo es el inconsciente. Utilicémoslo entonces a nuestro favor.

Una pizarra de trabajo: la memoria a corto plazo

Contamos con muchos tipos de memorias en nuestra particular caja de herramientas, pero nosotros vamos a ocuparnos especialmente de las memorias a corto y a largo plazo, pues son las que nos van a permitir trabajar mejor con nuestras conductas.

La memoria a corto plazo empezó a estudiarse relativamente tarde, y con más intensidad a partir de la década de 1960. En la introducción de este libro, la comparamos con esas pizarritas con las que jugábamos de pequeños que, una vez realizado el dibujo, las movíamos y éste desaparecía. Eran garabatos efímeros que duraban... casi nada.

Operativamente, se define como un almacén que nos permite retener la información durante un tiempo, bien para trabajar con ella, bien para pasarla al almacén de memoria a largo plazo. No es sólo un receptor de información exterior, sino que se trata del mecanismo con el que estamos trabajando continuamente y filtrando información dentro del sistema.

Tiene poca capacidad y retiene la información durante poco tiempo. Entra en juego cuando, por ejemplo, nos dan un número de teléfono y lo retenemos unos segundos, o cuando vamos a hacer la compra y llevamos la lista en la cabeza... durante un tiempo que es escaso.

Tiene una importancia extraordinaria en el procesamiento cognitivo, pues se trabaja simultáneamente con lo interno y con lo externo, es decir, con la información que recibe del exterior y con los enunciados y el resto de la información que recupera del interior. Por tanto, participa en todas las operaciones cognitivas y por eso se llama también *memoria de trabajo*. En esta pizarrita se comprende e interpreta lo que se recoge a través de los sentidos.

Mientras la memoria de trabajo está a tope con todo el ajetreo de cada minuto, la memoria a largo plazo está desactivada, en modo «ahorro de energía». Es la memoria a corto plazo la que se encarga de activarla cuando la necesita: «A ver... ¿Cuál era la marca de la leche condensada que comprábamos en casa y que nos gustaba tanto?», nos preguntamos en el supermercado mientras estamos haciendo la compra.

CAPACIDAD DE LA MEMORIA A CORTO PLAZO: EL MÁGICO 7 ± 2

Parece que hay consenso en la comunidad científica respecto a la

capacidad de trabajo, que consiste en el llamado 7 ± 2. Pero ¿qué significa? Ese 7 se refiere a unidades, porciones o *chunks*. Dependiendo de cada sujeto, podrá trabajar con 7 + 2, es decir, 9 unidades, porciones o *chunks;* o con 7 – 2, es decir, con 5 unidades, porciones o *chunks*.

Antes de poner un ejemplo que vais a entender perfectamente, voy a definiros algunos matices más de estos *chunks*, pues son elementos relevantes, y luego volveremos sobre ellos.

Un *chunk*, que sería el equivalente en inglés a esas porciones, es una unidad subjetiva: cada individuo define lo que es un *chunk* para él.

Lo que está limitado es el número de *chunks* que caben en la memoria a corto plazo. La buena noticia es que lo que cabe dentro de cada *chunk* no tiene límite: se puede meter la cantidad de información que queramos. Para cualquier persona es igual de fácil o difícil trabajar con siete libros, siete temas, siete oraciones o siete lo que sea.

El límite está en la unidad de información, pero la información de la unidad no tiene límites.

Ahora vamos a poner un ejemplo muy cotidiano: los números de teléfono que tenemos que recordar. Tomemos un móvil, que tiene nueve unidades (7 + 2). Perfecto: 713421032 (espero que no sea el de nadie...). Podemos trabajar con él en nuestra pizarra tomando cada número individualmente: 7-1-3-4-2-1-0-3-2. Pero también podemos hacerlo tomándolo de dos en dos: 71-34-21-032 (aquí tenemos cuatro *chunks,* por lo que podríamos trabajar fácilmente con tres o cinco unidades más, como por ejemplo, «extensión 512», de «7 a 9» de la «mañana»). Mucha gente agrupa los números de tres en tres: 713-421-032. Así puede trabajar incluso con dos números móviles a la vez, y todavía le quedaría espacio en la pizarra para trabajar con uno o con tres *chunks* más.

Un *chunk* también puede ser un poema completo de Neruda, lo que nos permitiría trabajar con siete poemas a la vez. O una tesis doctoral completa. Y todavía tendríamos seis *chunks* libres para seguir operando. Como hemos comentado, el contenido de los *chunks* es subjetivo e ilimitado.

Hay ciertas estrategias que nos ayudan a recodificar la información en la memoria, como la entonación o la música. ¿Recordáis la canción

del abecedario? (A mí me tocó aprenderla en inglés.) Pues esa cancioncilla es también un *chunk*.

Así que, cuando necesitéis trabajar con información ingente en vuestra memoria de trabajo, ya sabéis: agrupadla por *chunks* de la manera que os parezca más oportuno, pero que os permita tenerla a mano mientras os sea preciso, por ejemplo, durante un examen, la presentación de un trabajo o un viaje con muchas coordenadas.

Podemos imaginar el esfuerzo que hace esa parte de nuestro cerebro a lo largo del día. Como también se encarga de regular nuestras conductas, ¿qué es lo que suele pasarnos cuando llega la noche? Pues que tenemos que dejarlo descansar y desconectarlo un poco para que esté en óptimas condiciones al día siguiente. Sí, nuestro lóbulo prefrontal también se cansa. ¿Habéis visto cómo los niños pequeños hacen pucheros y lloran cuando se aproxima la hora de acostarse? A los adultos nos pasa algo parecido: si intentamos hablar con nuestra pareja o resolver problemas a ciertas horas de la tarde o de la noche... no lo vamos a hacer con el lóbulo prefrontal en condiciones óptimas. Estamos cansados, nuestra capacidad para trabajar con la información y la resolución de problemas está bajo mínimos... ¿Podemos dejarlo para el café del día siguiente o, mejor aún, para el desayuno del domingo? Seguro que resolveremos lo que sea infinitamente mejor, con un estado de ánimo adecuado y en muchos mejores términos. Eso es lo que podríamos considerar verdaderamente un uso inteligente y eficaz de nuestra memoria a corto plazo o pizarrita multiusos.

En la memoria a corto plazo actúa la atención —y, por cierto, es en la única memoria en la que lo hace—. La atención es como un cuello de botella, que va seleccionando únicamente una parte de la realidad. Después se produce un proceso de codificación y se hacen todas las operaciones necesarias para, o bien descartar lo que ya no se necesite, o bien hacer que la información quede representada o retenida en la memoria a largo plazo.

Vamos ahora hacia ese otro almacén en el que guardamos los recuerdos con los que narramos nuestra existencia y le otorgamos un significado a nuestra vida.

El armario donde guardar recuerdos: la memoria a largo plazo

La memoria a largo plazo es el lugar donde guardamos

permanentemente la información, con la ventaja de que tiene una capacidad ilimitada, tanto en el espacio como en el tiempo. Supone, pues, almacenamiento (ilimitado) y recuperación (limitada). Ambas operaciones pueden hacerse de manera consciente e inconsciente. Los procesos inconscientes son mucho más rápidos y estructuralmente más sofisticados y avanzados que aquellos que están bajo el control consciente. De hecho, existen canales de codificación y registro en el sistema de memoria que son independientes de la conciencia.

Con la información que no utilizamos se pierde fuerza de recuperación, pero no de almacenamiento. Es como el bote de espárragos que vamos empujando al fondo de la despensa, que se nos olvida que está, pero que podemos recuperar el día que lo necesitamos, cuando nos lo encontremos por casualidad. La ventaja de contar con información en la memoria es que, aunque no la estemos utilizando regularmente, puede ser reaprendida y reconocida con rapidez siempre que resulte necesaria. Por ejemplo, si hace mucho que no montamos en bici, pero de pequeños lo hacíamos, resultará mucho más fácil ponerse al día con esta habilidad.

Podemos recuperar la información a través del reconocimiento o del recuerdo. Éste puede ser serial (en el mismo orden), libre (como queramos) y con claves o pistas. Éstas orientan los procesos de búsqueda, pero necesitaríamos echar mano de nuestra pizarrita o memoria a corto plazo, pues habríamos activado nuestra lupa o periscopio particular, la atención, para rebuscar datos en nuestro propio almacén.

En nuestra vida cotidiana el recuerdo suele ser libre con claves («¿qué hiciste ayer con Ana?»). Ayer, por cierto, era viernes. No os olvidéis de este dato para dentro de dos párrafos.

«Tu cara me suena.» ¿Por qué no reconocemos a la cajera del supermercado a la que saludamos a diario cuando nos la encontramos en el cine, vestida de otra manera, con su marido y con sus hijos? La recuperación de cualquier información sólo será posible si durante dicho proceso el sujeto dispone de las mismas claves (contexto) que estuvieron presentes durante el proceso de codificación. Tendremos que mirarla a los ojos o escuchar su voz (pistas) para poder hacer el *match* o encaje entre la persona que hemos visto en el cine y la que vemos en el supermercado.

Sigamos con el ejemplo de Ana. Cuando se nos pregunta algo y no lo recordamos es porque no disponemos en ese momento de las claves que nos guían en el proceso de búsqueda. «¿Qué hiciste el lunes con Ana?» «¿Yo? El lunes...», y no se recuerda nada. Se ha cruzado la información. No fue el lunes cuando estuve con Ana, sino el viernes.

Por tanto, no puedo recuperar la información que necesita quien me preguntó, que —por cierto— es muy probable que también anduviera despistado y lo que quería saber es lo que hice el viernes. ¡Ay!, ¡estos errores de comunicación! ¿... O de memoria?

Nos queda entonces claro que cuando se codifica la información, no sólo se almacena ésta, sino todas las claves que la rodean. Todo lo que aprendemos está contextualizado. «Yo soy yo y mis circunstancias...», y ya estamos viendo que el resto también. Si está descontextualizado, es casi imposible recuperarlo. Si con claves se falla, es porque se están produciendo interferencias, pues la conexión entre codificación y recuperación es total y absoluta.

«Si es un león, me come.» ¿Has probado a buscar el bote de mermelada en la cuarta repisa cuando está en la primera? «Ya, pero es que yo lo guardé en la cuarta», y en nuestra memoria ha quedado almacenado en el mismo lugar. Dirigimos nuestra atención hacia donde nos indica nuestra memoria, con sus claves y sus pistas. Aunque esté delante de nuestras narices, la atención sólo enfoca partes específicas de la realidad: y la memoria le está indicando que mire en la cuarta balda, ya que no tiene absolutamente ninguna clave que le haga orientarse a la primera.

Nos queda aún por resolver el tema de si lo que guardamos es rigurosamente objetivo, o si lo manipulamos de alguna manera para guardarlo. Es como el paquete de café en grano que, una vez molido, guardamos en la despensa en un bote distinto.

Las huellas de memoria son el resultado de los análisis perceptivos. Esto quiere decir que según cómo analicemos perceptivamente las cosas, así serán. Podemos hacer análisis muy superficiales (sensoriales) y también análisis más profundos (semántico-cognitivos, de extracción de significados). A mayor profundidad de procesamiento, mayor duración de las huellas de memoria. Cuánto más profundo sea el análisis, mayor garantía hay de que pueda ser recordado, especialmente porque ha sido comprendido y ha implicado a otras áreas cerebrales, como la emoción.

El almacenamiento no se basa únicamente en la repetición. Hay un tipo de repetición de mantenimiento, que es siempre igual mientras la utilizamos, y otro tipo de repetición de elaboración, que busca conexiones y asociaciones con conocimientos previos. Éstas contienen una gran riqueza de atributos y, en este caso, sí que podemos decir que llevan un toque absolutamente personal. Cuanto más elaboramos una huella, más distintiva la hacemos: cuantos menos rasgos comparta con huellas similares, más distintiva es. Si tenemos cinco *tuppers* de pollo en la nevera, uno de ellos puede llevar una elaboración especial,

con curry, finas hierbas, frutos secos y champiñones; si, además, le ponemos una tapa amarilla en vez de azul, como el resto, no tendrá pérdida.

¿Qué podemos aprender de esto? Que los mejores recuerdos, los más fáciles de recuperar, serán aquellos a los que dotemos de profundidad, elaboración y distintividad. Si algo es importante, tenemos que hacerlo realmente especial con nuestro toque personal. Recordamos mejor lo que nos resulta congruente.

La memoria a largo plazo tiene que ver, evidentemente, con los procesos de aprendizaje. El gran investigador de la memoria, el estonio-canadiense Endel Tulving, la definió como la capacidad de los organismos vivos para adquirir, retener y utilizar información o conocimiento. A ese proceso de adquisición se lo conoce también como aprendizaje.

Algunas memorias tienen que ir desapareciendo a medida que aumenta la capacidad de aprendizaje. Por ejemplo, los reflejos primarios, tan necesarios para el bebé, desaparecen hacia los cuatro meses (si no, sería indicativo de lesión cerebral).

La capacidad de adaptación al medio es directamente proporcional a la capacidad de aprendizaje y memoria.

Como estamos viendo, para nuestra supervivencia en condiciones óptimas tenemos que sacar de la despensa no sólo latas de avituallamiento, sino también todo un arsenal de recuerdos y de aprendizajes debidamente almacenados. Su función básica va a ser solucionar problemas del ambiente en el que nos encontramos.

Tenemos una buena noticia y una mala. Vamos a empezar por la buena: la memoria, al ser una base recuperable de conocimiento, nos permite modificar nuestro comportamiento a voluntad. ¡Bien! De eso es de lo que va a tratar todo este libro.

Vamos ahora a por la mala: la memoria humana es altamente falible. ¡Vaya! Parece ser que todos los procesos muy evolucionados tienen una serie de restricciones.

Podemos fallar porque hubo, por ejemplo, una codificación errónea: una de las funciones del cerebro es retener huellas de todas las estimulaciones que recibe, registrar la intensidad y la frecuencia con la que aparecen, y luego darles un significado. Y hay veces que cada uno entiende o interpreta lo que quiere.

Otro tipo de error es el olvido, que no es ni más ni menos que un fallo en los procesos de recuperación y búsqueda de información, no que se haya perdido. Es decir, la lata de espárragos está en la despensa, no ha desaparecido, pero no sabemos dónde buscarla y, en consecuencia, no podemos recuperarla. En realidad, el olvido no es un mecanismo en sí, sino el resultado o producto de los diferentes mecanismos del sistema de memoria.

Una ventaja del olvido es que podemos activarlo conscientemente en el momento en que cierta información entra en la memoria a corto plazo y decidimos no activar su repetición. Os sugiero que os leáis el apartado de la parada de pensamiento, tan necesaria cuando aparecen pensamientos disruptivos en la pizarrita de la memoria a corto plazo, momento este que tenemos que aprovechar para deshacernos de ellos desactivándolos, es decir, no permitiendo que se repitan en un bucle sin fin.

En nuestro sistema de almacenamiento y recuperación también se produce una paradoja: a veces recordamos lo que no hemos hecho conscientemente («¡es verdad!, giré por la tercera a la izquierda...»), y otras veces no recordamos lo que hemos hecho conscientemente («¿dónde he dejado las llaves?»). La ventaja es que, pasado un tiempo, lo primero se olvida, y lo segundo nos cuesta menos aprenderlo, lo que supone, como siempre, un gran ahorro de energía para el cerebro.

Por lo general, la memoria, para funcionar correctamente, necesita olvidar. «Acuérdate de tu pasado sólo en la medida en la que su recuerdo te proporcione bienestar», nos decía la escritora inglesa Jane Austen. Por tanto, el olvido, salvo en ciertos casos, no es una enfermedad de la memoria, sino una condición de salud.

Aún tenemos que mencionar un tipo de olvido desadaptativo, que es quedarse en blanco ante un examen o la presentación de una exposición oral. En realidad, es una faena debida al cortocircuito que produce un exceso de estrés, o unos pensamientos con un enunciado negativo, por ejemplo, sobre la propia valía. Nuestra memoria falla y nos puede dejar en evidencia en los momentos más inoportunos —como decir el nombre de tu ex cuando estás con otra persona en un momento de intimidad—. ¿O se trata de un fallo de atención? Lo dicho, en cualquier caso, es una faena. Por cierto, yo estaba pensando en quien lo escucha..., ¿y vosotros?

Un periscopio angular: la atención

La atención es el mecanismo ubicado en la memoria a corto plazo o lóbulo prefrontal, encargado de recoger y dejar —o no— entrar información a otras áreas cerebrales, y está al servicio de la conciencia. Es menos eficaz que los sistemas implícitos y ya hemos visto que opera con muy poquitos temas o *chunks* a la vez (¿os acordáis?).

Este periscopio angular de alta precisión llamado atención es una de las herramientas fundamentales con las que vamos a trabajar en prácticamente todas las habilidades que expliquemos a lo largo de este libro. Es interesante tenerlo a mano y en condiciones óptimas, pues en múltiples ocasiones, por no decir a lo largo de todo el día, cada día de nuestra vida, tendremos que disponer de él.

Para comprender cómo funciona la atención, tenemos que tener claros dos conceptos que tienen que ver en primer lugar con nuestra naturaleza y, en segundo, con el contexto en el que nos encontramos. Ya hemos explicado antes cómo nuestro cerebro no funciona con toda la realidad que lo rodea, sino tan sólo con una parte de ella, que es la que abarca todo aquello que puede percibir a través de sus sentidos, y éstos, a su vez, fluctúan únicamente en ciertos rangos de percepción que les resultan útiles para la supervivencia del organismo. Incluso funcionando dentro de esos márgenes, todavía se le escapa gran parte de esa realidad debido a la gran cantidad de información que encuentra disponible ante sí y con la que tiene que trabajar en cada momento. Sin duda, es preciso elegir y seleccionar los elementos con los que va a operar.

Para hacernos mejor una idea de cómo funciona, nos vamos a ubicar en un mirador, en lo alto de una colina, desde donde podemos contemplar un inmenso paisaje. Es cierto que podemos regodearnos ante la visión general, pero si queremos interactuar con ese panorama, tendremos que fijarnos en algo más concreto de lo que ocurre en él. Con este fin, se encuentran instalados unos prismáticos que nos permiten hacer un recorrido más detallado y pormenorizado por ese inmenso paisaje.

Nuestra atención funciona de una manera similar. Ya hemos visto que hay una parte del cerebro que recoge toda la información básica y relevante a una velocidad pasmosa e inconsciente. A su vez, y en paralelo, la parte consciente necesita de «fragmentos» de esa misma realidad respecto a los cuales poder tomar decisiones sobre su actuación, ya que le resulta imposible trabajar con todo a la vez. Es en este punto en el que podría decirse que empiezan las ventajas y las desventajas, dependiendo de dónde esté nuestro cerebro enfocando la realidad en cada momento. Y, para no variar, a enfocar en un lugar o

en otro, también se aprende. Veamos qué factores influyen en el grado de nitidez y capacidad para enfocar de nuestros periscopios particulares.

Ante un mismo panorama, los periscopios particulares se detienen ante una parte limitada de esa realidad. Esa decisión vendrá condicionada por pensamientos, estados de ánimo y aprendizajes; pero, por otro lado, la parte de la realidad elegida también va a condicionar, a su vez, pensamientos, estados de ánimo y conductas.

Las primeras coordenadas de ajuste vienen determinadas por los genes o por la herencia, y aquí sí hay que decir que algunas tendencias de nuestro carácter vienen codificadas en el ADN. Rasgos como la introversión o la extraversión, la apertura al cambio, o ser más inquietos o más tranquilos, pueden condicionar la parte del paisaje en la que decidimos detenernos para, por ejemplo, elegir a las personas con las que preferimos pasar un buen rato o irnos de viaje.

El siguiente nivel de ajuste en el enfoque puede estar determinado por estados fisiológicos en un momento concreto. Así, el día que nos duele la cabeza o estamos cansados, probablemente no veamos la vida de color de rosa y, de igual manera, cuando nos encontremos llenos de energía y salud estaremos en mejores condiciones de ver también la cara más amable de quienes nos rodean, o de interpretar ciertos acontecimientos de una forma más resolutiva y positiva.

La siguiente vuelta de enfoque viene determinada por nuestros estados emocionales. Cuando estamos bajos de ánimo nos cuesta ver el lado bueno de lo que ocurre, mientras que, cuando estamos exultantes por una buena noticia, literalmente, habrá algunas cosas que nos resbalen o, simplemente, no nos afecten.

Una vueltecita más viene determinada por el repertorio que conforma nuestro catálogo de ideas, pensamientos y creencias. Muchas de ellas habrán sido aprendidas, sin duda, en el entorno de nuestra familia o de nuestros amigos. Se puede aprender a tener miedo de otras personas, de los animales, de las enfermedades... o justamente lo contrario: a relacionarnos correctamente con unos y con otros, a no faltar al cole si nos duele la cabeza, o a fortalecer el sistema inmunológico permitiendo a nuestro organismo que despliegue todos sus recursos ante los estímulos del ambiente. De la misma manera, si preferimos trabajar en silencio, procuraremos elegir un ambiente formado por personas que tengan un concepto de trabajo similar al nuestro.

Nuestro periscopio también se enfoca o desenfoca de acuerdo con nuestras necesidades personales. La necesidad indica alguna carencia y, como en la naturaleza todo tiende a la media para alcanzar un estado de equilibrio y bienestar, cuando percibamos que algo nos falta dirigiremos nuestro periscopio hacia el lugar donde creemos que podemos abastecernos de aquello que necesitamos, ya sean caricias, afecto, diversión, dinero, comprensión, o un larguísimo etcétera a gusto del consumidor.

Todos estos factores suelen actuar, si no intervenimos al respecto, de manera inconsciente. Pero también podemos hacerlo de manera consciente, por ejemplo, cuando nos damos cuenta de que un enfoque determinado nos puede estar provocando un malestar innecesario.

Pongamos que, por alguna decepción grande, nuestro estado de ánimo o fisiológico están bajo mínimos. Es muy probable que, en este caso, el periscopio que estamos utilizando desde el mirador se haya quedado enfocado, por ejemplo, en el estercolero de la ciudad que tenemos ante nosotros. Es evidente que esa visión no produce ningún estado de ánimo positivo, aunque tenga su lógica y su explicación. En un primer momento, el modo automático hace que la atención se dirija hacia paisajes acordes con las experiencias de ese momento, y que, quizás, incluso le hagan atascarse en esa parte de la realidad con la que se siente identificada. Podemos intervenir entonces de manera consciente modificando las coordenadas en las que se ha producido el bloqueo. Es posible que, si la decepción ha sido fuerte, nos cueste trasladar el objetivo hacia otro lugar. En este caso, un poco de aceite en forma de automensajes positivos aderezado con unas dosis de perseverancia nos permitirán contemplar lugares más agradables cuya observación finalmente tranquilice nuestro estado de ánimo y podamos manejar nuestra estructura de pensamientos de manera que lleguemos a vislumbrar soluciones eficaces a las situaciones que nos produjeron ese desasosiego. La visión de las olas rompiendo en la orilla de la playa es una buena herramienta para poner nuestros pensamientos en un orden más placentero y constructivo.

Nuestro periscopio enfocará, de manera inconsciente, hacia donde lo lleven las experiencias, las creencias, las necesidades o los estados fisiológicos. Nosotros podemos hacerlo, de manera consciente, hacia donde queramos que se encuentren nuestras emociones y nuestros pensamientos en cada momento.

Ahora que ya sabemos qué factores influyen en la manera en que

nuestra atención va cambiando de coordenadas, y cómo nosotros podemos introducir también las que nos parezcan más oportunas, vamos a seguir analizando algunas características más que nos van a resultar de enorme utilidad.

Es importante tener en cuenta que, donde pongamos nuestra atención, allí es hacia donde se dirigirá nuestro cerebro. Éste necesita siempre un mapa de ruta y unas coordenadas claras, conscientes o inconscientes. Por eso es crucial que aprendamos a plantear correctamente los enunciados que ponemos ante él, pues los va a cumplir con precisión milimétrica.

Seguramente recordaremos que, en nuestras primeras salidas nocturnas con el coche, cuando otro vehículo venía en dirección contraria, la lección era: «No mires a los faros, mira al frente». O si vamos circulando por un camino arbolado, no podemos dejar nuestra mirada fija en el árbol que hay al lado de la carretera, sino que debemos mantener nuestra mirada al frente. Efectivamente, allí donde dirijamos la mirada también va nuestra atención. Si no queremos terminar accidentados contra el otro coche o chocando contra un pino, debemos mantener la mirada en nuestro objetivo, en nuestro camino, sin permitir que otros elementos nos hagan variar el rumbo.

Este ejemplo nos va a servir para explicar por qué no nos sirven los enunciados en negativo. Si os digo que no penséis en un avestruz, no me hará falta poseer la capacidad de leer vuestra mente para saber que estáis pensando precisamente en lo que os he dicho que no hicierais: en un avestruz. Si lo que quiero es que penséis en un elefante, el enunciado ha de ser directo y claro: «Imaginad un elefante». ¿Cómo se traduce esto en los pequeños malestares de nuestro día a día? Si, por alguna razón, la relación con nuestra madre no es precisamente buena, y además está cargada emocional y racionalmente, quizás hayamos introducido en nuestra estructura de pensamiento las siguientes coordenadas: «No quiero parecerme a mi madre». ¿Dónde hemos puesto el foco de nuestra atención? En nuestra madre. ¿Hacia dónde se dirigirá nuestro cerebro? Hacia todas esas coordenadas con las que definamos a nuestra madre. ¿A quién acabaremos pareciéndonos?... Sí, a nuestra madre. ¿Cómo es posible? Pues aquí tenemos la respuesta. Es perfectamente lícito no querer parecerse a la propia madre si no se encuentra uno a gusto con la idea, pero, inmediatamente después de identificar las razones que apoyan la decisión, hay que decirle al cerebro a quién tiene que parecerse: ¿a la madre de mi amiga a la que tanto he admirado siempre?, ¿a Audrey Hepburn?, ¿a la profesora que tanto me enseñó durante la carrera?

Hay que dejarle muy claro al cerebro cuál es el destino al que queremos llegar, en vez de estar repitiéndole machaconamente adónde no hay que dirigirse, pues, cuando queramos darnos cuenta, estaremos donde no deseábamos. Eran las únicas coordenadas que tenía disponibles nuestra atención.

Y aún nos queda por solucionar otra situación incómoda, que es la que se da cuando nuestro periscopio está dando vueltas sin enfocar nada en concreto, de manera que no somos capaces de tomar ninguna decisión. Nos sentimos como si estuviéramos recorriendo una y otra vez la carretera de circunvalación que rodea nuestra ciudad, sin llegar nunca a ningún sitio y, si la situación se prolonga innecesariamente, incluso con síntomas de mareo. Es necesario hacer una parada y establecer al menos unos mínimos hacia los que empezar a dirigirnos. ¿Playa o montaña? Playa. ¿Con ambiente cálido o fresco? Fresco. Bien, ya sabemos que, de momento, salimos hacia el norte. Una vez que estamos en ruta y avanzando hacia un objetivo todavía no demasiado nítido, pero al menos algo más definido, podemos ir decidiendo si queremos arena o piedras, un entorno urbano o salvaje, o multitudes o aislamiento. Seguro que existe una playa para cada gusto. Muchas veces, cuando nos encontramos bloqueados ante una situación, es mejor tomar pequeñas decisiones que nos permitan salir de ese atolladero inicial, para luego ir definiendo nuestros objetivos con mayor precisión. No importa estar en Burgos si de pronto uno se da cuenta de que, en realidad, adonde quería ir era Almería. En breve estará disfrutando de un día agradable de playa en vez de seguir dando vueltas sin fin a una ya aburrida circunvalación que no lleva a ninguna parte.

Otra característica importante de la atención es que está continuamente abriéndose y cerrándose o, lo que es lo mismo, enfocando, desenfocando, moviéndose de un lado a otro según los estímulos que precisa y volviendo a enfocar. El acto de enfocar supone un gasto energético que el cerebro solamente hace cuando lo considera estrictamente necesario. Según el grado de enfoque, gastará más o menos energía y, como ya hemos comentado, las funciones mentales se entrenan de un modo parecido a la musculatura corporal y, de la misma manera, pueden producirnos el mismo agotamiento. ¿Os habéis preguntado alguna vez por qué las conversaciones con cierto tipo de personas nos dejan exhaustos? Normalmente, sus temáticas se centran en cuestiones negativas, quejas, lamentos, *etc.* Nuestro cerebro tiene una tendencia innata a prestar especial atención a los estímulos negativos, que son los que le gusta resolver con la

mayor brevedad posible. Cuando estamos con gente divertida, amena o agradable nos vamos a casa con una placentera sensación de bienestar e, incluso, cargados de energía. Cuando, por el contrario, tenemos que estar prestando especial atención a mensajes negativos durante toda una tarde, volvemos con la sensación de que nos han succionado hasta el tuétano y que nos hemos quedado en mínimos de reserva. En realidad, no nos han robado la energía, pero sí nos han obligado a hacer un sobresfuerzo con un mantenimiento continuo de la atención que deja a nuestro cerebro, literalmente, exhausto. El aprendizaje que implica este conocimiento es que, por un lado, debemos aplicarnos en no resultar cargantes si queremos que la gente se sienta cómoda cuando está con nosotros y, por otro, que cuando veamos que alguien nos reclama una atención desproporcionada, o bien cambiemos de tema, o bien de contertulio. No sabemos para qué vamos a necesitar nuestras energías dentro de un rato, pero es mejor mantener unos niveles saludables. Por si os interesa, la persona que se quejaba tanto, tras estar un rato con nosotros se quedará como nueva. Tanta atención recibida es un refuerzo que a su cerebro le resulta muy, muy reconfortante.

Otra particularidad de la atención es que podemos enfocarla de una manera aún más potente en situaciones extremas en las que necesitamos ser extraordinariamente precisos. Por ejemplo, ante una competición de máximo nivel, o ante la ejecución de un trabajo o de una situación delicados que no permiten prácticamente margen de error, la atención puede enfocarse hasta límites insospechados, pero a un coste: cuando estamos enfocando con esa precisión en un punto, el resto de la imagen queda distorsionada. El cerebro necesita de todos sus recursos para una tarea importante y los estímulos colindantes van a perder su valor. Toda la atención está, literalmente, en un único punto. No nos queda más para el resto. Pero, como ya hemos visto que el mantenimiento prolongado de la atención produce mucho desgaste, la capacidad que acabamos de describir es extraordinaria para casos excepcionales, pero no es aconsejable que ocupe demasiado tiempo de nuestra vida, pues, quizá, cuando abramos de nuevo el enfoque de la atención y miremos a nuestro alrededor, nos encontremos con que el paisaje ha cambiado, y no siempre a nuestro gusto. Algunas personas, desatendidas, pueden haber desaparecido para siempre.

La atención es, además, importantísima en los procesos de almacenamiento de información en la memoria. En este caso, el símil que podríamos utilizar es como el de esas máquinas que tienen un gancho que se mueve con una palanca para coger un peluche o un objeto. Tomamos una parte de la realidad, y la llevamos al almacén de

memoria. De nuevo, este proceso puede hacerse de manera consciente o inconsciente, no nos olvidemos que estos dos mecanismos están activos continuamente. Si queremos recuperar un paquete de datos de nuestro almacén, primero tendremos que haberlo guardado en él. Esto, que parece demasiado obvio, no lo es tanto en situaciones, por ejemplo, de estrés. Cuando estamos muy estresados la atención no se enfoca bien y, si los niveles de estrés suben, directamente la dejamos fuera de juego: no nos acordamos dónde hemos puesto las llaves o han terminado incluso en la basura «sin darnos cuenta», a la vez que tirábamos los folletos de publicidad que llevábamos en la cartera. ¿Cómo hemos podido hacer esto? ¿Nos estamos volviendo locos? ¿O estamos aquejados de procesos degenerativos tempranos? Tranquilos, simplemente es que no estamos dejando que la atención dirija bien nuestras acciones ni recoja de forma adecuada la información y, al no tener constancia de qué es lo que hemos hecho con ellas, no habrá nada que sacar del almacén de memoria: cero, en blanco. Por tanto, es mejor recuperar la calma o un ritmo con el que nos sintamos dinámicos, pero no desenfocados, y que el periscopio se abra y se cierre con sus mecanismos más precisos, en vez de estar abriéndose y cerrándose la pinza sin ton ni son.

A modo de resumen, éste sería el decálogo principal que tener en cuenta cuando estemos trabajando con nuestra atención:

Decálogo para un uso óptimo de la atención

1. La atención funciona en paralelo con mecanismos conscientes e inconscientes.
2. La atención se enfoca ajustándose según nuestros genes, nuestros estados fisiológicos y anímicos, nuestras experiencias y creencias, y también según nuestras necesidades.
3. La atención funciona seleccionando «partes del todo».
4. La actividad de atender consiste en un incesante enfocar, desenfocar, moverse en búsqueda de estímulos y enfocar de nuevo.
5. Lo que nuestra atención esté enfocando determina nuestro estado de ánimo, tanto en positivo como en negativo.
6. El cerebro dirigirá su acción hacia las coordenadas en las que esté enfocada la atención, consciente o inconscientemente.
7. Los enunciados dirigidos a nuestra atención han de estar formulados en positivo.
8. La atención necesita de coordenadas de enfoque constantes y claras.
9. En situaciones excepcionales, el enfoque de alta precisión implica un enfoque distorsionado del entorno.
10. La atención es un instrumento imprescindible para la correcta codificación de información en el almacén de memoria.

Un microondas para nuestros objetivos: la concentración

Vinculada estrechísimamente con la atención encontramos en nuestra caja de herramientas otro aparato de gran utilidad, que nos permitirá alcanzar objetivos más elaborados, a base de concentrar la energía en el mantenimiento constante de la atención: un microondas llamado *concentración*.

Ya hemos visto cómo cuando tenemos que hacer operaciones complejas, la atención necesita mantenerse durante más tiempo, más enfocada en tan sólo una pequeña parte que nos ocupa, de manera que el resto de los estímulos no interfieran en lo que estamos realizando. De esta manera, con toda nuestra capacidad de atención mantenida en un solo punto, «calentamos» nuestra materia de interés de manera que acortamos el tiempo que necesitamos para comprenderla, aprehenderla y alcanzarla.

Necesitamos concentración para memorizar, por ejemplo, la gran cantidad de datos de una asignatura de estudio en un espacio relativamente corto de tiempo, de una ponencia de trabajo importante, o de una actividad física que involucre a muchos de nuestros músculos con una coordinación muy precisa.

Pero también podemos utilizar la concentración para abstraernos de los estímulos circundantes y estar conscientes únicamente de nuestro estado de calma y relajación.

Éste es uno de los momentos en que podemos imaginarnos a todas esas neuronas de las que hablábamos en el primer capítulo y que están en un parloteo constante. Cuando es necesario activar este instrumento de concentración, unas hacen de apoyo de las otras, y mandan callar a aquellas cuya charla resulta irrelevante. Toda la energía ha de dirigirse y ser empleada en una única tarea, y así lo comprende el cerebro. Se trata, también, de un mecanismo que, como la mayoría de los que estamos viendo, necesita de práctica y perseverancia para que nos resulte cada vez más fácil recurrir a él.

Ya hemos comentado que el estrés es uno de los grandes distorsionadores de la atención y, por tanto, de la concentración. Ésta necesita de un estado de quietud que le permita al cerebro aplicarse de la manera más eficaz posible, por lo que todas las técnicas de relajación serán una buena manera de potenciar esta capacidad. La que yo os sugiero principalmente tiene que ver con el control de la respiración, realizando inspiraciones y expiraciones rítmicas que permitan eliminar contracturas de toda la musculatura corporal y dejen al oxígeno circular sin obstáculos a través del torrente

sanguíneo, nutriendo cada célula de nuestro organismo. Si al exhalar el aire lo hacemos con fuerza, sentiremos que gran parte de la tensión acumulada va desapareciendo y vamos alcanzado estados de quietud más profunda. Pero seguramente cada uno tiene su forma particular de relajarse, por lo que lo dejamos a vuestra elección: algunos lo harán con música, otros dando un paseo por el monte o por el mar, o incluso viendo una agradable película de cine. Lo importante es que consigamos que nuestro cuerpo y nuestro cerebro estén libres de tensiones inútiles.

Es cierto que también podemos y debemos estar altamente concentrados en situaciones muy extremas, pero quienes han alcanzado altas cotas de pericia en alguna habilidad concreta saben que, incluso en los momentos más difíciles, hay que mantener cierto grado de relajación para que la mente pueda enfocarse y concentrarse bien en la operación requerida. Es absolutamente ineficaz permitir que algún tipo de tensión, excepto la positiva y necesaria para ejecutar la acción, interfiera cuando estamos realizando una maniobra, física o mental, de cierta complejidad.

La concentración le permite a nuestra mente prepararse para absorber mejor la información necesaria, para actuar con precisión más certera y, como consecuencia, para hacer que nuestros sueños e ilusiones se encuentren cada vez más cercanos o, simplemente, en su punto para disfrutarlos.

La alfombra mágica de Aladino: la imaginación

La primera facultad del hombre es la imaginación. Es el primer lenguaje con el que tradujo y comprendió su realidad y la de aquello que lo rodeaba.

La educación de la imaginación es crucial, pues se trata sin duda del instrumento más potente con el que va a contar nuestro cerebro para su supervivencia.

Una imaginación a la deriva o cargada de escenas negativas, tanto del entorno como de sí misma, o del futuro, hará naufragar, sin duda alguna, un proyecto vital precioso. No importa que uno diga que no quiere algo, si lo tiene codificado en su imaginación. Cuando la

imaginación y la voluntad entran en conflicto, la primera es siempre la más potente y, por tanto, la gran vencedora.

De la misma manera, una imaginación correctamente educada, que haya aprendido a variar, a moverse por ella como pez en el agua, a añadir o quitar análisis racionales y experiencias emocionales, nos permite alcanzar la maestría sobre nosotros mismos, que finalmente no es ni más ni menos que ese estado de satisfacción que tanto anhelamos. Cuando la voluntad y la imaginación son coherentes, los resultados no son sumatorios, sino exponenciales. El cielo, como decía el doctor Wayne Dyer, es el límite.

TRANSPORTÁNDONOS AL PASADO

Es un hecho evidente que no podemos cambiar los acontecimientos del pasado. Lo que ocurrió permanecerá así para siempre. Al menos objetivamente. Como ya hemos visto al analizar la memoria a largo plazo, guardamos de la realidad lo que percibimos de ella a través de la elaboración que se hace en la memoria a corto plazo. Además, solemos hacer bastante manicura y pedicura de cada situación, cuya consecuencia —como hemos visto— es el olvido: si fue una experiencia maravillosa, seguramente nos quedamos con lo que más nos gustó y, de tanto repetir solamente lo bueno, al final la hacemos, incluso, todavía mejor. Esto también ocurre con las malas experiencias: muchas personas tienden a olvidar lo malo y quedarse con lo bueno, de manera que vuelven a cometer los mismos errores, con las mismas personas o con gente del mismo tipo. O, por el contrario, ante esas mismas malas experiencias, podemos quedarnos una y otra vez sólo con lo terrible de la situación, por lo que probablemente la hagamos aún peor... en nuestro presente. Si alguien ha sufrido de estrés postraumático es probable que comprenda de qué estamos hablando. El pasado está presente una y otra vez, como si fuera el primer día. Vuelven las imágenes y las emociones como si estuvieran experimentándose en este mismo momento.

Nuestra imaginación nos permite entonces volar al pasado y traer al presente todas esas experiencias, maravillosas o no. Algo que se ha constatado es que, cuanto más positivos son los recuerdos, más fuerte es la autoestima y la experiencia vital de la persona. Tanto si son ciertos como si no.

Es importante que utilicemos la imaginación cuando queremos cambiar, no ya lo que ocurrió, sino la experiencia de lo acontecido.

Por eso es tan importante este transporte al pasado con nuestra imaginación, en especial en los casos traumáticos, de manera que podamos desbloquear situaciones que emocionalmente, al permanecer de la misma manera dolorosa que cuando ocurrieron, impiden el crecimiento y el desarrollo saludable de la persona en el presente y en el futuro.

¿Cómo «volar» a ese período de nuestra vida? Mi sugerencia es hacerlo conscientemente, para que podamos controlar a qué distancia nos mantenemos de la situación, cuándo y cuánto tiempo hay que hacer maniobras de aproximación para analizar algo con más detalle. Si a alguien le están viniendo ahora escenas de abusos de cualquier tipo en su infancia, o accidentes en el pasado, o malas relaciones que tuvieron consecuencias negativas, vamos a subir sin tardanza a la alfombra mágica y hacer un vuelo de inspección.

Imaginad que volvemos hacia ese momento, acompañados de alguien que nos aconseje o nos quiera bien, con quien nos sintamos seguros. No olvidemos que estamos accediendo a ese recuerdo con nuestra imaginación. Una vez que estemos sobrevolando este lugar, explicadle a vuestro acompañante qué está ocurriendo (puede ser una persona real o de ficción, o alguien a quien a vosotros os gustaría tener de referente, a quien vosotros elijáis). Describidle específicamente lo que estáis viviendo. Es posible que empiecen a removerse dentro de vosotros ciertas emociones como consecuencia de evocar ese recuerdo. Si os sentís mal, remontad el vuelo y mirad por unos instantes al cielo o a algún paisaje agradable..., pero no permanezcáis innecesariamente en esa escena. Intentad ahora sobrevolarla y analizarla desde otro ángulo. ¿Qué estaría pensando alguien que lo viera desde este otro punto de vista? Repetid la operación cambiando siempre la perspectiva desde la que podéis observar lo acontecido. Probablemente habrá algunas en las que preferiréis no ahondar. Levantad el vuelo inmediatamente y dirigíos hacia otro lugar. En algún momento encontraréis el punto débil de la situación, un lugar en el que nadie os puede molestar y donde reposar vuestra alfombra mágica. Invitad entonces a quienes erais en aquel momento... a que suba con vosotros. Decidle que venís de su futuro para encargaros de la situación. Generad un ambiente de confianza y cread un clima de comprensión y de afecto hacia vosotros mismos.

Decidle que vais a hacer un pequeño vuelo e invitadle a que visite su situación actual. Es importante que os comprendáis y ayudéis recíprocamente: a vosotros, para salir del pasado; a ellos (o ellas) para poder cambiar vuestro recuerdo y, como consecuencia, vuestro presente. Volved a la escena del pasado y sobrevoladla desde todos los ángulos que habéis analizado previamente, y explicadle todas las cosas de las que ya os habéis dado cuenta: por qué ocurrió, qué podíais haber hecho, por qué no pudisteis hacer nada más y, lo más importante, qué es lo que vais a hacer a partir de ahora. Quizás os suponga tener que alejar a ciertas personas de vuestra vida: despedíos de ellas o simplemente marchaos; en vuestra imaginación, podéis decirle a quien os está haciendo daño en el pasado que ya no va a conseguir hacerlo en el presente, porque vosotros os estáis encargando de la situación y de vosotros mismos. Que no tuvo éxito con lo que hizo, y que habéis tomado la decisión de encargaros de todo lo que os afecta. Abrazad profundamente a la persona que erais, cread un espacio sólo para los dos; sentid cómo está reconfortada entre vuestros brazos, cómo le transmitís la confianza y la serenidad de que, a partir de ahora, todo va a estar bien; que esa experiencia os ha hecho aprender cosas muy importantes, entre otras, a quereros; que nunca vais a abandonarla y que podrá contar siempre con vosotros. Continuad abrazándoos hasta que consigáis sentir que en los dos hay paz y serenidad. Manteneos el tiempo que haga falta. Cuando lo hayáis conseguido, podéis despediros de esa persona, ya nadie va a hacerle daño. En esa misma escena está a salvo, porque estáis vosotros. Repetid este ejercicio las veces que consideréis necesarias hasta que sintáis que ya no tenéis que volver a sobrevolar ese escenario, pues todo está en orden allí y ya no afecta a vuestro presente.

Habremos conseguido cambiar no ya lo que pasó, sino la experiencia y el recuerdo de lo que pasó. Aprovechad la ocasión y este instrumento prodigioso para, ahora que podéis, que vuestro niño o niña se sienta como siempre deseasteis: feliz.

La superación del trauma depende de este viaje al pasado, de su reinterpretación; en muchos casos, además, es crucial, pero no imprescindible, el apoyo del entorno.

Y, por supuesto, podemos utilizar nuestra alfombra hacia el pasado para recordar todos los maravillosos momentos que hemos vivido, las veces que queramos, como queramos. Invitad a todos vuestros otros «yoes» a que vuelen con vosotros, a que disfruten... y si en el pasado no tuvierais ya nada que visitar, es el momento de empezar a proyectar juntos un futuro maravilloso. Sin duda, os lo merecéis.

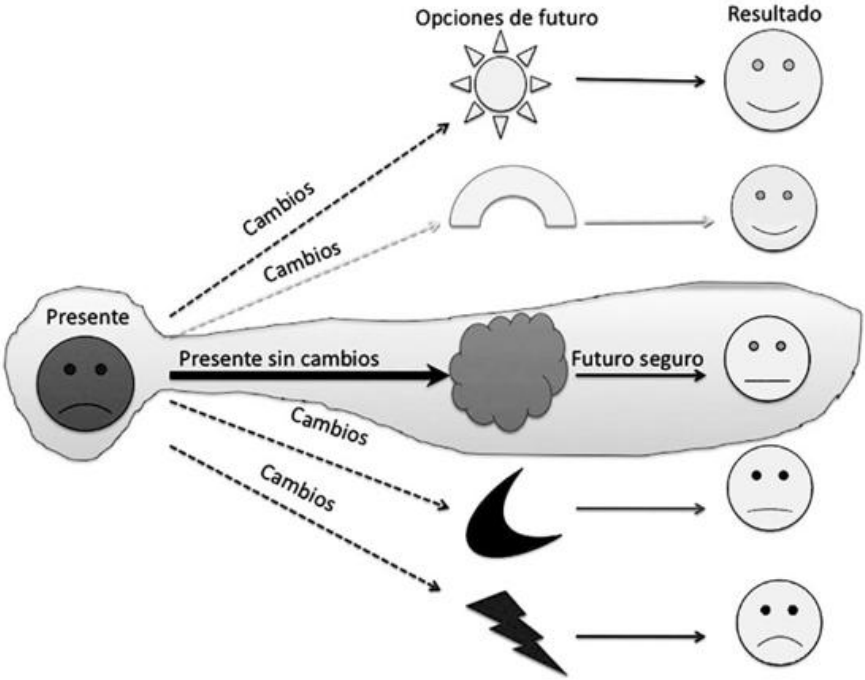
Cambiamos las coordenadas de vuelo...

PROYECTÁNDONOS AL FUTURO

Sólo hay una forma de crear la realidad: imaginándola. Todo lo que existe fue primero pensado. Todo lo que hacemos ha sido diseñado, consciente o inconscientemente gracias a ese viaje al futuro con nuestra imaginación.

Ya hemos hablado de la importancia de tener nuestra mente enfocada en un objetivo... que sin duda está en el futuro, aunque sea dentro de cinco minutos.

Me gusta mucho utilizar esta herramienta con los participantes en mis cursos, pues muchos de ellos, a pesar de comprender las dificultades que tienen en el presente, no parecen dispuestos a introducir cambios en sus vidas. De esa manera, si no proyectan dónde quieren estar dentro de un tiempo, el repertorio de conductas que tengan en la actualidad los llevará a más de lo mismo de lo que hay ahora.



De nuevo, el futuro no está escrito. Ante nosotros siempre hay un abanico de posibilidades que nuestra imaginación, esa «proyección», nos permite explorar desde distintos ángulos para, finalmente, decidir a qué objetivo queremos llegar. Una vez que se definen las nuevas coordenadas, hay que comprobar a qué distancia nos encontramos de ellas en el presente, identificar qué necesitamos para llegar a nuestro nuevo destino, y ponernos rumbo hacia él. Así, cada vez que nos cueste adquirir un nuevo hábito o aprendizaje, la imagen nítida y enriquecida de hacia dónde queremos dirigirnos ha de ser lo suficientemente potente (es decir, cargada emocional y racionalmente) para mantener la motivación de manera óptima.

Cuando hacemos este análisis con las personas que vienen a consulta, hay mucha gente que no quiere oír cuál es la realidad que le espera en el futuro y que, de no introducir cambios, es la más probable —y, de paso, rompemos con el mito de que la gente va al psicólogo a escuchar lo que quiere oír—. Aun así, prefiere no intervenir y bloquea su capacidad para comprender, emocionalmente, hacia dónde está dirigiendo su vida. Como nuestra capacidad de intervención es limitada, esperamos pacientes a que se decida a tomar las riendas de lo que le sucede.

Sin embargo, la parte divertida de este trabajo es subirnos juntos

en esa alfombra mágica y sobrevolar todas las opciones a las que es posible llegar, siempre en el contexto marcado por la persona que hace la consulta, no por el terapeuta. Algunas alternativas serán más accesibles que otras, habrá que descartar otras más y, finalmente, siempre tendremos un plan A, B, C e, incluso, D que nos lleve lo más cerca posible de donde deseamos estar. A partir de ahí, analizamos exactamente cuál es el contexto actual, los recursos con los que se cuenta y se diseña un plan de viaje hacia una vida más satisfactoria. Es importante tomarse el tiempo que sea necesario para hacer un análisis detallado y parsimonioso, pues, una vez que lo pongamos en marcha, el cerebro va a cumplir a rajatabla con sus nuevas coordenadas de viaje, tanto las conscientes como las inconscientes, las previstas como las imprevistas.

El diseño de nuestro bienestar bien merece que le dediquemos el tiempo que sea necesario, para que nuestra energía quede, al fin, correctamente canalizada.

¿Estamos tan ilusionados que apenas podemos esperar a ponernos en marcha? Un momento, por favor. En algunos casos, el camino se pondrá cuesta arriba o no nos parecerá todo lo fácil que suponíamos cuando lo empezamos. Pero como en nuestra caja de herramientas llevamos todo lo imprescindible, vamos ahora a comprender el manejo y la optimización de otra herramienta que tenemos que aprender a utilizar para que, cuando las energías estén bajo mínimos, sepamos cómo enchufarnos a ella y recuperar los niveles de entusiasmo que necesitamos para recorrer nuestro camino...

El paquete de pilas recargables: la motivación

Como la motivación per se no existe, sino que se trata de una manera de describir los comportamientos que realizamos a través de los cuales conseguimos objetivos y llevamos a cabo una serie de acciones, vamos a presentaros primero un conjunto de teorías o perspectivas psicológicas que explican cómo o por qué nos motivamos, para explicaros finalmente la aplicación práctica que solemos darle a esta estupenda caja de baterías que, cuando está cargada y bien enfocada, nos permite alcanzar nuestras metas e ilusiones.

Francamente, resulta muy difícil explicar la felicidad y el bienestar sin la intervención de esta habilidad que nos permite sentirnos tan satisfechos con nosotros mismos, con lo conseguido y, por qué no, con la vida.

Seguramente habréis oído hablar de un psicólogo llamado Abraham Maslow, cuyas teorías se han utilizado bastante en medios publicitarios y cursos de empresa. Maslow propuso la existencia de una *jerarquía de necesidades*, de manera que a medida que vamos satisfaciendo las de nivel inferior, nos motivamos para hacer lo propio con las de nivel superior.

Esa jerarquía, del nivel inferior al superior, se organizaría de la siguiente manera:

- *Necesidades fisiológicas.* Necesidad de satisfacer, entre otras, el hambre y la sed.
- *Necesidades de seguridad.* Necesidad de sentir que el mundo está organizado y es predecible; necesidad de experimentar seguridad, tranquilidad y estabilidad.
- *Necesidades de pertenencia y amor.* Necesidad de amar y de ser amado, de pertenecer, de ser aceptado; necesidad de evitar la soledad y el aislamiento.
- *Necesidades de estima.* Necesidad de autoestima, formación individual, competencia e independencia; necesidad de reconocimiento y respeto por parte de los demás.
- *Necesidades de autorrealización.* Necesidad de vivir en plenitud nuestro potencial individual.

Aunque la teoría de Maslow resulta muy interesante, el enfoque que estamos abordando en el presente libro tiene más que ver con la manera de funcionar del cerebro y con cómo utilizar lo que ocurre en él cuando queremos ser nosotros quienes dirijamos nuestra conducta, en vez de quedarnos a la deriva de operaciones automáticas.

Dentro de la psicología, tenemos una *tradición conductista*, para la que la motivación es un *impulso*, cuya función es dar energía o activar y orientar el comportamiento hacia el objeto deseado. Poner en marcha la motivación nos serviría para recuperar el equilibrio ante la manifestación psicológica de necesidad. Y entre estas necesidades, podrían encontrarse, por ejemplo, las de Maslow.

También contamos con una perspectiva *cognitiva*, que nos dice que para motivarnos adecuadamente deben darse dos circunstancias:

- Que interpretemos qué es lo que nos pide cada situación en la que se va a producir la acción, y cuál va a ser el resultado de esa tarea.
- Que contemos con un sistema de creencias que serán las que determinen el valor de ciertas acciones y metas.

Podría decirse que la motivación, lejos de originarse al principio de una conducta, empieza precisamente al final del proceso, es decir, con la previsión del resultado de lo que vayamos a hacer.

Lo que realmente nos motiva es la explicación causal que le damos a una acción, o por decirlo en pocas palabras: *para qué* vamos a hacerla.

Porque ya sabemos que, si es para nada, o no vemos o entendemos para qué, ni nos molestamos en movilizarnos hacia ese objetivo.

Otro psicólogo llamado Bernard Weiner (1972) fue un paso más allá y agrupó en tres dimensiones las explicaciones que nos damos a nosotros mismos cuando tenemos que hacer algo:

- *Interna-externa.* Calibramos si el resultado depende de lo que haga uno mismo (interna) o de las circunstancias (externa).
- *Estable-inestable.* Medimos si la acción puede cambiarse (inestable) o permanece igual (estable).
- *Controlable-incontrolable.* Evaluamos si se puede ejercer influencia (controlable) o no (incontrolable).

Por lo general, nos motivamos mejor para hacer un esfuerzo cuando las circunstancias tienen un patrón interno-inestable-controlable. Es decir, depende de nosotros mismos y de que tengamos un cierto nivel de manipulación, en el buen sentido de la palabra, que nos permita adaptar las acciones a los objetivos que deseemos.

En cualquier caso, el comportamiento humano se explica mucho mejor si se tiene en cuenta que todos poseemos un conjunto de creencias que hemos internalizado pacientemente a lo largo de nuestra socialización. Es decir, *el que hagamos una cosa no depende sólo del estímulo, sino también de lo que creamos sobre él.*

Vamos a avanzar un poco más en este entramado que nos explica la manera en que nos motivamos, pues en cada una de sus fases pueden producirse cortocircuitos que nos impidan llegar hasta las metas que nos hayamos propuesto:

– Primero, interpretamos la situación (real o imaginada). Es decir, tenemos que entender y explicar lo que está ocurriendo. Para poder hacerlo, tomamos elementos internos y externos:
  • Lo externo no es tanto lo que se reconoce, sino lo que se construye.
  • Lo interno tiene que ver más con lo que uno siente que con lo que uno sabe.
– Segundo, nos sentimos emocionalmente de una manera u otra según lo que tengamos que hacer. La meta, que no es el motivo *(por qué),* sino el objetivo *(qué),* tiene que interpretarse como eficaz, ha de gustar y debe tener alguna influencia en algo *(para qué)*. Por ejemplo: «Quiero un ascenso *(qué),* porque me he preparado y, además, llevo quince años en la empresa *(por qué);* y así podré tener acceso a otro estatus económico, laboral y social *(para qué)*».

  Las pautas para la acción necesitan estar emocionalmente cargadas para que nos movamos, literalmente, hacia la meta que nos hayamos propuesto.
– Tercero, pensamos, planificamos y decidimos nuestra acción. La parte cognitiva o racional se encarga de la planificación del comportamiento para conseguir lo deseado. Pero también hay ocasiones en las que decidimos no querer algo, no tanto porque no lo deseemos o no nos resulte atractivo, sino porque no sabemos cómo conseguirlo.

Otras experiencias como el malestar o el dolor cumplen la función de ayudarnos a delimitar metas y querencias. No siempre actuamos por evitar el dolor. Hay situaciones que suponen ponernos a prueba y su superación nos ayuda a adaptarnos mejor a circunstancias diferentes, pero siempre que el dolor se haya comprendido y gestionado de manera que se hayan introducido las variables necesarias para que su presencia suponga una experiencia transitoria y, finalmente, de crecimiento.

A veces, para que se produzca un cambio positivo, es necesaria la experiencia dolorosa que nos indica que tiene que realizarse una necesaria modificación hacia conductas más adecuadas.

Por ejemplo, cuando nos ponen un aparato en los dientes para que éstos estén en su sitio, el dolor indicará el cambio de una posición incorrecta a otra correcta, y pronto cesará, con consecuencias beneficiosas para el organismo. Podríamos decir que se trata de un dolor «constructivo». Pero cuando el dolor nos lleva a la enfermedad o al desgaste, estaríamos ante un dolor «destructivo» al que hay que introducir un factor de corrección inmediatamente. Si, por ejemplo, la lechuga, un alimento inofensivo, nos produce grandes dolores gástricos, es porque a nuestro cuerpo no le sienta bien, y lo más

inteligente es sustituirla por otro tipo de verdura. Si persistimos en su consumo en esas condiciones, tan sólo aportaremos perjuicios a nuestra salud y a nuestro estado de ánimo.

El dolor es simplemente una señal que nos advierte de que tenemos que introducir cambios en lo que sea que estemos haciendo, que «así, no». Si persistimos en mantener conductas que nos producen dolor, surgirán entonces el sufrimiento y, finalmente, la patología.

Creo que el dolor innecesario es una de las conductas menos inteligentes de cualquier repertorio conductual.

Otras fuentes importantes de motivación son la curiosidad, la variedad o el deseo de causar impacto en el entorno, pues supone que tenemos cierto control sobre lo que ocurre. De aquí deriva el gusto por influir en los demás o la motivación de poder. Y ¿sabéis dónde empieza todo? Pues aproximadamente cuando tenemos unos ocho meses de vida. Si hemos tenido la oportunidad de contemplar a un bebé de esa edad, por ejemplo sentado en su trona con un juguete, observaremos varias conductas muy interesantes. Hasta hace poco, su interacción con el entorno era casual: si le daba con la mano a algún juguete, no tenía consciencia de que, si se caía, era por una acción directamente relacionada consigo mismo. Pero nuestro bebé de ocho meses empieza a comprender que, si tira el juguete hacia la derecha (y veréis cómo se inclina intensamente hacia ese lado para contemplar dónde ha catapultado el peluche), tiene que ver con su mano. Vienen entonces mamá o papá y se lo vuelven a dar. Inmediatamente, lo tira para el otro lado. ¡Esto es genial! Lo mira de nuevo intensamente... Y ahí están de nuevo papá o mamá para devolvérselo una vez más. Se lo está pasando bien, ¿verdad? Pues lo mejor de todo es que hay un punto en el que se da cuenta de que no solamente es capaz de controlar hacia dónde tira el peluche... ¡sino también a papá y a mamá! Además de suponer un momento de regocijo inconsciente, supone el inicio del aprendizaje de las relaciones con las personas significativas de su vida. Y cada uno lo hará según las interacciones que empiecen a crearse entre unos y otros.

Estar en contacto es otra fuente de motivación, pues el contacto supone, en un primer momento de la vida, un patrón de activación que proporciona el bienestar que genera el amparo físico de los otros. Además, se libera una hormona ya bastante conocida, la oxitocina, que es la que facilita el vínculo entre las personas, pues nos produce

una agradable sensación de placer. De lo bueno, siempre queremos más.

Vamos a ver, finalmente, dos maneras de motivarnos, según el control que tengamos de lo que pueda ocurrir a nuestro alrededor. Según éste, la motivación puede ser:

– *Intrínseca* (cuando somos la causa de lo que ocurre). Esta motivación supone:
  - Autodeterminación: la acción es originada y controlada por nosotros.
  - Competencia: tenemos, o creemos tener, las habilidades suficientes para ejecutar la acción.
  - Satisfacción: hemos conseguido nuestro objetivo.

– *Extrínseca* (cuando nos dejamos llevar por los acontecimientos). ¿Cuántas veces hacemos algo simplemente porque existe una recompensa? Seguro que muchas. Pero para que ésta tenga efecto, ha de tener las siguientes características:
  - Es preferible que sea de naturaleza social (reconocimiento, afecto...) que material. Nos gusta que los demás valoren nuestros méritos.
  - Es más efectiva si no la esperamos.

Las metas que nos propongamos tienen un componente subjetivo, pues las valoramos no tanto en función de que sean buenas, sino principalmente por la medida en que nos lo parezcan a cada uno de nosotros.

APRENDER A MOTIVARNOS

Aprender a motivarnos es probablemente una de las estrategias más útiles y merece la pena que nos apliquemos en ella con especial interés. Normalmente, asociamos la motivación a la práctica deportiva o a la superación de exámenes. Pero la motivación viene a significar *moverse en una dirección*, y está directamente relacionada con el uso que hagamos de otro de los mecanismos cerebrales que ya hemos visto: la atención. Vamos a ver cómo.

Cuando la motivación funciona «en automático», nos resulta relativamente fácil dirigirnos hacia objetivos gratificantes. No tenemos problemas para ir al cine si nos llaman unos amigos que nos caen bien, ni tampoco para hacer algún trabajo extra si obtenemos un incentivo económico a final de mes, o un reconocimiento profesional. Fijaos que la clave está en lo que obtenemos cuando realizamos una acción. Si el objetivo que deseamos alcanzar es positivo, el cerebro

estará encantado con la idea de dirigirse hacia allá, y le faltará tiempo para ponerse en marcha. Pero si es negativo o borroso, se parará en seco o dará vueltas evitando la situación.

No hay gente perezosa, sino incorrectamente motivada.

Muchos alumnos abandonan sus estudios porque no entienden muy bien para qué están estudiando ciertas materias. Aunque a mí personalmente me divertían mucho las matemáticas gracias a una magnífica profesora que tuve durante todo el bachillerato, no hace tantos años que comprendí por qué eran importantes en nuestro día a día. No recuerdo que nadie nos hubiera explicado, antes de empezar con las derivadas, integrales o simplemente las fracciones, que las matemáticas son un instrumento creado por los seres humanos para medir, describir e incluso predecir lo que ocurre en la naturaleza. Con las matemáticas se pueden explicar y predecir la mayoría de las cosas que nos rodean a cada instante: desde el crecimiento de las plantas hasta la hora a que saldrá el sol al día siguiente.

¡Y qué decir de la motivación para quienes hacen dieta! Si no se ven claramente a sí mismos en el peso adecuado y en su nuevo estilo de vida, no renunciarán a ciertos alimentos con los que, al menos a corto plazo, obtienen más satisfacción que ante un futuro borroso o para el que no se sienten lo suficientemente capacitados.

Motivarnos con actividades que nos gustan es muy fácil. Pero no tenemos que esperar a que algo simplemente nos agrade. Si, por ejemplo, realizando una actividad que no nos gusta vamos a obtener beneficios muy ventajosos, entonces tendremos que aprender a que nos guste. Uno no deja de ser quien es por cambiar o reajustar ciertos matices de su personalidad, sino que, más bien al contrario, la fortalece.

Un ejemplo que suelo utilizar para que aprendamos a motivarnos tiene que ver con una actividad que personalmente practico con regularidad, pero que es aplicable a cualquier otra que os incumba directamente. ¿Alguien practica natación o tiene que ir a la piscina por recomendación terapéutica? Yo me inicié en la natación muy temprano; me gusta y disfruto con ella, pero no por ello puedo obviar algunas de sus desventajas evidentes que, si dejo que se hagan grandes en mi cerebro, probablemente me disuadirían de practicar este deporte. Para empezar, tiene que haber una piscina de natación, no de

chapotear ni un *spa*; hay que buscar horarios en los que no se acumulen más de tres personas por calle; hay que cruzar los dedos para no encontrarse con el agua fría porque se haya estropeado el sistema de aclimatación, o que no nos helemos si es que se han quedado alguna puerta o ventana abiertas. Cuando hemos terminado de nadar... ¡el pelo! No nos libramos del secador ni del tiempo de secado; una hora de cloro nos deja la piel «rara», y si añadimos la marca de las gafas de natación, mejor que no nos encontremos con nadie en un buen rato; hay que llevar en la mochila los champús, las cremas, los cepillos, las toallas, las chanclas... y volver con todo empapado. Cuando el cerebro ve este panorama, empieza a buscar argumentos para no ir y, si lo dejamos, seguro que los encuentra. Por eso es tan importante, una vez que nos hemos marcado un objetivo y lo hemos planificado bien, *no pensar*. Estos pensamientos no sirven para nada, o más bien sí: para boicotear una acción que probablemente iba a reportarnos algo muy positivo.

Hay que enfocar muy nítidamente el objetivo al que hay que dirigirse, y muy especialmente en sus consecuencias porque ¿para qué invertir tanto tiempo y esfuerzo si el cerebro no tiene claro qué beneficio va a obtener con ello?

Pero volvamos a la piscina. ¿Cómo motivarnos, entonces, para ir a nadar? Es evidente que los argumentos dados por nuestro cerebro son irrefutables: esas desventajas existen, son reales, y de nosotros depende qué peso o tamaño les vamos a otorgar. También es igual de cierto y real que, cuando vamos a nadar, los beneficios para la salud son evidentes: se queman calorías, se muscula el cuerpo, se hace ejercicio sin dañar las articulaciones, ayuda a eliminar grasa y otros tóxicos del organismo, es magnífico para la espalda y los huesos en general, ni que decir tiene para las mujeres embarazadas, para la tercera edad... y en la plenitud de la juventud, la natación tiene la ventaja de que te deja un «cuerpo diez». Estas ventajas son realmente atractivas en todos los sentidos. Seguro que si ahora estamos viendo este panorama, nuestro cerebro estará dando saltos, deseando coger la bolsa y dirigirse hacia la piscina. ¿Qué ha ocurrido entonces?

La realidad sigue siendo la misma: nos vamos a mojar el pelo igual, vamos a tener la misma marca de las gafas y del cloro, y el salto al agua puede ser igual de fresco. Todo depende de hacia dónde dirijamos el foco de nuestra atención: si lo hacemos hacia las

desventajas, éstas serán perfectamente legibles por nuestro cerebro, a la vez que se emborronan o minimizan las ventajas, que probablemente desaparecerán de la imagen general que estemos creando en nuestra pizarra de trabajo o pantalla. Lo importante es que en el otro sentido ocurre lo mismo: si desplazamos nuestro periscopio hacia lo positivo que vamos a obtener y lo bien que nos vamos a encontrar en todos los sentidos después de nadar, relativizaremos el peso y la importancia de lo que nos gusta menos.

Dado que este periscopio podemos dirigirlo nosotros de manera consciente, es de extrema importancia que aprendamos a orientarlo adecuadamente. Para ello, es imprescindible también ordenar el diálogo interno que se produce cuando tenemos que hacer algo, para que finalmente nos enfoquemos en lo que nos va a reportar un beneficio, no a corto plazo, pero sí un poco después, en lo que llamamos el medio y largo plazo.

¿Os veis capaces de aplicar esta misma secuencia a vuestros estudios, a vuestra dieta, a vuestro trabajo o a vuestra relación de pareja? Vamos a intentarlo con un nuevo decálogo:

1. Ver el objetivo lo más nítidamente posible.
2. Definir muy concretamente los beneficios que se van a conseguir, o los perjuicios que se van a evitar.
3. Identificar qué es lo que hace falta para llegar hasta allí.
4. Ver repetidamente el objetivo y sus beneficios.
5. Comprobar que se dispone del conocimiento o de los medios para conseguirlo.
6. Prever los posibles inconvenientes y neutralizarlos o minimizarlos.
7. Ver repetidamente el objetivo y sus beneficios.
8. Diseñar, si fuera necesario, una alternativa de actuación que nos lleve también al objetivo.
9. Recargarnos con pensamientos positivos y emociones que nos pongan en marcha, como la alegría, el amor y, a veces, hasta un poquito de rabia positiva.
10. Ver repetidamente el objetivo y sus beneficios.

No hay erratas en el texto anterior. Es absolutamente necesario para mantener un nivel de motivación adecuado que mantengamos la atención enfocada correctamente en el objetivo, la alimentemos con ilusión y le demos varios toques para que no se nos distraiga con algún pensamiento que pretenda llevarla en una dirección que no nos conviene en absoluto.

Querer no siempre es poder, pues es necesario saber: es preciso analizar bien el objetivo y la situación desde la que queremos

alcanzarlo, y valorar si sabemos lo que requiere hacerlo o si es preciso que aprendamos algo nuevo. Entonces sí, quien tenga claro lo que quiera conseguir, encontrará y pondrá en práctica el cómo.

Una vez que hayamos definido un objetivo, analizado la manera de conseguirlo generando múltiples alternativas y elegido la más adecuada, la clave es *no pensar*, sino actuar según el plan que os hayáis marcado. Una vez que lo consigáis, ya tenéis permiso para pensar si os apetecía hacerlo o no. Total, ya estará hecho.

3. Cómo utilizar nuestras herramientas con precisión

Lo que transmitimos continuamente para intercambiar información

EL TRADUCTOR SIMULTÁNEO: EL LENGUAJE POR IMÁGENES

Más correcto que hablar de un lenguaje por imágenes sería definir las imágenes como lo que realmente son: un lenguaje en sí mismas, en el sentido de un sistema de codificación y transmisión de mensajes e información, que no es ni más ni menos que la manera instantánea que tiene nuestro cerebro de traducir inmediatamente lo que ocurre tanto en el exterior (en el mundo) como en el interior (en nuestro yo).

Podríamos decir que las imágenes son formas no verbales de pensamiento, y que son infinitamente más potentes que cualquier palabra. De hecho, cada una de éstas lleva asociada una imagen que es la que, finalmente, comprende el cerebro. De hecho, una palabra sin una imagen asociada resulta irrelevante para nuestro sistema: como, por ejemplo, *supercalifragilisticoespialidoso*. Recordemos que las imágenes son el resultado de las conexiones entre neuronas en nuestro cerebro.

> La realidad no es como es, sino cómo nos parece y cómo la traducimos. Es decir, lo que percibimos, interpretamos y, finalmente, comprendemos, tamizado por un filtro absolutamente personal y subjetivo.

Todos los seres humanos vemos las imágenes de la misma manera, pues el soporte que las produce, el cerebro, es igual para todos. Pero no todos seleccionamos, percibimos e interpretamos la realidad del mismo modo. De hecho, dos personas pueden percibir un mismo

contexto de forma completamente antagónica. Y ésa será la realidad individual de cada uno de ellos.

Este concepto de la imagen como un lenguaje para interpretar la realidad nos puede resultar chocante, por lo que vamos a ver ahora específicamente cómo funciona.

LAS IMÁGENES INTERNAS Y EXTERNAS

Las imágenes internas son generadas directamente por nuestro cerebro y pueden tener que ver con un estado interno, con los propios sueños e ilusiones, con pensamientos o razonamientos para resolver un problema, etcétera.

En realidad, lo que somos es el resultado de una sofisticada combinación de imágenes que tenemos sobre nosotros mismos. Esas imágenes empiezan a formarse cuando somos niños y tienen que ver directamente con los mensajes que recibimos de la percepción que tienen los demás de nosotros. Por eso es fundamental evitar en la infancia mensajes del tipo «eres un vago», «eres feo», «estás gordo», «eres malo», etc., pues, viniendo de sus adultos de referencia, esos mensajes van cargados de afectividad y se grabarán en su inconsciente como una verdad absoluta. En su vida adulta casi seguro que algunas visitas a su terapeuta les permitirán, sin duda, modificarlas de una manera más acorde a su realidad: ni son vagos, ni feos ni gordos. Serán como quieran ser. ¿O no conocemos acaso personas que no son agraciadas físicamente, pero que saben sacar el mejor partido de sí mismas y nos resultan terriblemente atractivas? ¿Y otras que son guapísimas, pero que van por la vida como un auténtico patito feo? La realidad no es objetiva, sino coherente con la película que cada uno lleve montada en su cabeza.

Veamos otro ejemplo práctico: si se desea trabajar con el pensamiento de que se quiere ser una persona delgada, pero la imagen aprendida y que está grabada en el inconsciente es que se es una persona gorda, nos resultará mucho más fácil trabajar primero con el cambio de imagen, hasta que sea posible visualizarla con todo lujo de detalles y se sienta como verdadera y placentera, pues es la orden final que va a ejecutar nuestro cerebro. Una vez que éste lo vea claro, resultará mucho más sencillo mantener la motivación durante el aprendizaje de las habilidades que nos permitan conseguir el objetivo.

Pensar las cosas no es suficiente para crear la realidad, pero sí para tener claro lo que se quiere conseguir, y lo que hay que aprender y hacer hasta que lo que vimos en nuestra mente lo veamos también fuera de ella.

Cuando hablamos de imágenes externas, no nos referimos tanto a que las imágenes estén fuera de nosotros, sino a la traducción que hace nuestro cerebro de la realidad, que no es precisamente como la vemos. Objetivamente, fuera de nosotros no hay imágenes, sino partículas en movimiento de distinta naturaleza. Ya hemos visto que nuestros oídos, ojos, olfato, etc., están perfectamente preparados para captar ese tipo de información en sus distintos rangos y formatos (lumínico, mecánico, químico, etc.) que trasladan, por medio de impulsos eléctricos a través de las neuronas, a la región del cerebro que corresponda. Una vez allí, tenemos que realizar un proceso de comprensión de lo que vemos para darle un significado.

Con la información que recibe del exterior, nuestro cerebro compone una serie de imágenes que son una traducción simultánea o un lenguaje instantáneo que le permite comprender, dar órdenes y reaccionar inmediatamente a su entorno.

Por decirlo de otra manera: la realidad objetiva no son imágenes, pero nuestro cerebro la ve y la experimenta en ese formato, que es, por cierto, un auténtico prodigio de tecnología avanzada. De hecho, el trabajo con las imágenes es el entrenamiento más potente que podemos hacer para cambiar o corregir el rumbo de nuestras vidas y, consecuentemente, para alcanzar el bienestar y la felicidad. Podremos comprobar que está presente en cada una de las operaciones que realizamos con nuestro cerebro.

LAS IMÁGENES PARA CREAR LA REALIDAD O PARA EVADIRSE DE ELLA

Las imágenes nos ayudan a crear la realidad en la medida en la que diseñamos nuestros objetivos y nos empujan a actuar hasta conseguirlos. Todas nuestras conductas han sido primero pensadas

consciente o inconscientemente, y su formato original es siempre en imágenes. Nuestros proyectos, viajes, empresas, amistades, etc., han sido primero una idea: si no nos gustan, ha llegado el momento de transformar esas imágenes para cambiar consecuentemente nuestra realidad que, recordemos, no es tanto la objetiva, sino la percibida y experimentada.

Muchas veces utilizamos las imágenes mentales como un estado de evasión. Nos trasladamos a «realidades» donde nos sentimos mejor que en la que estemos viviendo. Mientras nuestra atención está enfocada en esa creación, si le gusta, se sentirá bien. Al menos se habrá conseguido aliviar la tensión producida por situaciones que no se sabe cómo afrontar. En ese sentido, la creación de imágenes es una herramienta magnífica más que nos permite relajarnos, disfrutar y crear momentos de bienestar. Ahora bien, no podemos sustituir esa «realidad virtual» que existe sólo en las imágenes inventadas por nosotros, por la realidad objetiva que, ciertamente, vemos en imágenes, pero que existe realmente y de la que formamos parte. Recordemos que cuando no queremos afrontar y solucionar una situación, suele ser porque sentimos miedo, y el miedo nos está indicando que no sabemos o no tenemos las habilidades necesarias para salir airosos de ella. Tendremos entonces que buscar consejo, preguntar, entrenar... y coger el toro por los cuernos. Cuando la vida nos pone en el centro de la arena, y a veces no con un toro, sino con dos, no podemos actuar como si estuviéramos en el mar nadando con delfines.

El trabajo con las imágenes de la mente es, en cualquier caso, fascinante. Cuando queremos explicar procesos que pasan en el interior de nuestro organismo, muchas veces tenemos que recurrir a imágenes: nos arde el estómago, estamos flotando en una nube o tenemos un nudo en la garganta. El cerebro, en vez de explicarnos que hay demasiados jugos gástricos, que tenemos un estado de relajación placentero o que se nos ha estrechado el esófago, utiliza su peculiar lenguaje de imágenes para que le entendamos sin demasiados tecnicismos. De igual manera, cuando queremos sentirnos bien, no le damos a nuestro cerebro la orden de empezar a segregar dopamina u oxitocina, sino que creamos una imagen donde estamos, por ejemplo, tumbados plácidamente en el regazo de un suave y manso tigre. Lo que haya que segregar para esa imagen, el cerebro lo entiende perfectamente sin necesidad de haber hecho varios cursos de neurociencia. Los deportistas se entrenan visualizándose a máximo rendimiento: cuando la imagen está perfectamente creada, enfocada y calentada al microondas, el cerebro prepara todas las operaciones

musculares, hormonales y lo que haga falta, para que la realidad sea lo más coincidente posible con la imagen. Probad ahora con lo que se os haya venido a la cabeza que podríais trabajar de esta manera.

EL TRADUCTOR CONSECUTIVO: EL LENGUAJE ESTRUCTURADO VERBAL

Vamos a ver ahora el otro traductor de la realidad que, de nuevo, al ser trabajado desde el consciente, es bastante más lento que el utilizado por el inconsciente: el lenguaje verbal o los lenguajes de signos.

El lenguaje es un conjunto de reglas en función de las cuales se produce el habla, y que puede generar a su vez infinitos lenguajes y oraciones. Primero se produce una función simbólica (imagen), que es lo que utilizan los niños cuando señalan con el dedo; y luego se desarrolla el lenguaje. Su aprendizaje es rápido, pero no instantáneo.

Empezamos haciendo una primera distinción: el habla consiste tan sólo en hacer ruidos con la boca. Cada idioma tiene sus ruidos particulares que no son en absoluto genéticos, sino que se adquieren ya desde la etapa de balbuceo del niño. En español, nos interesa que aprendan a colocar bien la boca para pronunciar la difícil jota y, después de «mamá», los entrenamos diligentemente con la palabra «ajo». Cuando nuestro bebé nos mira atentamente y pone la boquita de la misma manera que está observando en nosotros, está haciendo un auténtico ejercicio para poder pronunciar correctamente poco tiempo después el idioma con el que se va a comunicar con su entorno.

Realizamos estos sonidos a partir de cambios de presión en el aire. Parece que aporta ventajas de supervivencia, pues se percibe más rápidamente en el cerebro que los estímulos visuales. No es necesaria la presencia física para mandar o recibir mensajes.

Los órganos que intervienen en la producción del lenguaje son el hemisferio izquierdo, especialmente los lóbulos frontal (¿os acordáis de la pizarrita de trabajo?) y temporal (principalmente auditiva); y el tracto bucal, que es distinto al de otras especies, y permite articular ciertos sonidos (especialmente ciertas vocales) a una velocidad considerable. Implica a las cortezas sensorial, para escuchar, y motora, para hablar.

Cualquier tipo de lenguaje supone un proceso mental. Los significados se codifican en sonidos, que luego transmitimos

produciéndolos en cadena (frases que decimos). Es también a partir de cadenas de sonidos (frases que escuchamos) que descodificamos e interpretamos un significado concreto. Simplificando, esto quiere decir que convertimos las imágenes en palabras, y que extraemos imágenes de las palabras que escuchamos o leemos. Como podemos comprobar, todos los caminos llevan a Roma: a la imagen o al lenguaje original.

Cuando hablamos, los adultos competentes en una lengua seleccionamos palabras a un ritmo de cuatro términos por segundo con muchísima precisión, con tan sólo un error por cada mil palabras producidas, y contamos con un vocabulario de unas cincuenta mil palabras, para el que aplicamos un sistema muy eficaz de búsqueda y selección. La comunicación necesita de un contexto compartido entre los participantes, tanto en cuanto al código (gramática) como al mundo externo (semántica o lo que significa).

El lenguaje supone la capacidad de un sistema para referirse a algo distinto de sí mismo (signos). Ninguna cultura enseña a otra la capacidad del lenguaje, pues es algo que traemos de serie en nuestro cerebro. Fijémonos que estamos haciendo una distinción entre la capacidad del lenguaje del cerebro, común a todos los seres humanos, y el idioma o cadena de sonidos ordenados de una manera particular, propios de cada grupo que lo comparte.

El lenguaje oral se adquiere de forma espontánea, pero impone una serie de limitaciones en la memoria y en la atención. Trabajamos con él en la pizarrita de la memoria a corto plazo, que ya hemos comentado que opera con el mágico 7 ± 2... *chunks*. Un *chunk* puede ser una letra, una palabra, una poesía o una historia completa. El lenguaje oral nos permite referirnos a realidades ausentes y requerirá de nosotros, además, de un análisis auditivo.

Por su parte, el lenguaje escrito no es espontáneo. Necesita de un aprendizaje, pero su grandísima ventaja es que tiene una capacidad de almacenamiento ilimitada. Requiere de un análisis visual.

Ambos análisis, el auditivo y el visual, han de producir un símbolo o imagen. Por eso se trata de un lenguaje consecutivo y no simultáneo. Además, podemos decidir una interpretación literal, o atribuir un significado final. Por ejemplo, si alguien nos dice «¡qué bien te sienta ese corte de pelo!», primero nos visualizamos con el corte de pelo, para después decidir si realmente nos sienta bien, o si nos está tomando el ídem.

El lenguaje se organiza en dos subsistemas: el fonológico, sin significado, pues se trata de una combinación de signos; y el gramatical, con significado, pues se combinan las palabras y los morfemas.

Además, cuando escuchamos un mensaje, las personas tendemos a ir más allá de la información percibida, añadiendo bastante más de nuestra propia cosecha. Nos permite, por ejemplo, interpretar y predecir el comportamiento de las personas utilizando atribuciones.

Podemos distinguir los siguientes niveles de complejidad según la intencionalidad:

- *Creencia*: «Yo creo que...».
- *Atribución de creencia*: «Yo creo que tú crees que...».
- *Atribución de creencias a las creencias de otro*: «Yo creo que tú crees que yo creo que...».

De esta manera, vemos que el lenguaje no es solamente un instrumento para la comunicación, pues actúa sobre las ideas, creencias, deseos e intenciones de las personas.

El lenguaje se concibe entonces como un instrumento muy poderoso para el funcionamiento de procesos cognitivos superiores. De niños, utilizamos los monólogos que vamos interiorizando a lo largo del desarrollo, para convertirlos en un lenguaje interior y, consecuentemente, en un sistema de pensamiento.

Hablar de mí, sobre mí y conmigo está en la base de la conciencia.

Un concepto que resulta especialmente interesante del lenguaje es que no es una cadena de símbolos, sino secuencias jerárquicas de sílabas. Por poneros un símil, hablar es como jugar con cubos de distintos tamaños que encajamos unos con otros, aunque su relevancia en la frase no es la misma.

Por ejemplo, si decimos «el vaso que está en la cocina está limpio», el primer *está* supone una subordinación (segundo orden o cubito más pequeño) respecto al segundo *está*, que ocupa una jerarquía superior. ¿Por qué? Porque el concepto principal es que «el vaso está limpio»; mientras que la segunda frase, «que está en la cocina», está subordinada a la primera. Si tan sólo leyéramos fonemas en orden, no seríamos capaces de entender correctamente lo que nos están diciendo. Pero tenemos la capacidad de ordenar mentalmente, como hacemos con los cubos, cuáles son más relevantes que otros, y los

ordenamos utilizando nuestra pizarra de trabajo. Da igual que el verbo vaya al final de la frase, como ocurre en el alemán o en el japonés, o después del sujeto, como ocurre habitualmente en castellano. Al final, colocamos mentalmente cada pieza en su sitio y transmitimos en última instancia la misma imagen mental.

Entre las funciones del lenguaje, podríamos destacar las siguientes:

- Expresiva.
- Receptiva.
- Nos sirve para representar una realidad distinta del propio lenguaje.
- Es un instrumento de comunicación.
- Nos sirve para regularnos a nosotros mismos. Primero, el adulto regula al niño, y luego el niño aprende a regularse mediante los mensajes adquiridos.

El lenguaje verbal es tan «humano» que hay ciertas instituciones creadas por nuestra especie que solamente son posibles a través del lenguaje, como, por ejemplo, los compromisos adquiridos cuando contraemos matrimonio o firmamos un contrato con una empresa.

La ventaja del lenguaje verbal o simbólico estructurado sobre la imagen es que nos permite la atribución, la reflexión y la conciencia.

Como podemos comprobar, no hay nada redundante en nuestro organismo. Estos dos tipos de lenguaje se complementan de nuevo como el mejor equipo de la Champions. Con ellos formamos la base de nuestros pensamientos y, en definitiva, de lo que somos.

Lo que pensamos. La calculadora manual con varios rollos de papel: la razón

Aprender a pensar adecuadamente es una habilidad que merece una especial atención por nuestra parte. Los pensamientos son como el manual de instrucciones que utiliza el cerebro para ejecutar una acción; o como el pósit que pegamos en un tablero y que nuestro cerebro recoge para ejecutar lo que hayamos escrito en él. Si

pensamos (verbalmente o en imágenes) «coge el boli», el cerebro empezará a dar las órdenes desde la corteza motora para que así lo hagamos.

Cuando no somos capaces de identificar qué es lo que estamos pensando, podemos observar nuestra conducta. Es la consecuencia directa de la orden que nuestro cerebro está leyendo en esa pantalla mental con nuestros pensamientos. O si no sabemos por qué hacemos algo, la respuesta está clara: porque nuestro cerebro tiene la instrucción de hacerlo así.

Si hay algo de nuestra conducta que nos desagrada, podemos intervenir de dos maneras:

- Cambiando el enunciado de nuestro pensamiento, cambiará nuestra conducta.
- Cambiando nuestra conducta (con una orden nueva), obligaremos a nuestro cerebro a cambiar de pensamiento y poner este último como principal.

Esto se produce así por un principio muy simple que se llama *disonancia cognitiva*, que al cerebro no le gusta lo más mínimo. Se encuentra más cómodo ante la coherencia, es decir, lo que piensa y lo que hace deben estar en consonancia; cuando piensa una cosa y hace la contraria, se produce un gran conflicto en su interior que tiene que resolver, o bien justificando la conducta con algún razonamiento peregrino, o corrigiéndola para ajustarla a lo que *cree* que tendría que estar haciendo. Es prácticamente imposible que pensemos que nos repugna el pescado, y que cuando nos lo pongan en el restaurante estemos disfrutando mientras lo comemos. O bien argumentamos que *ése* está especialmente bien cocinado, o inmediatamente lo devolveremos y pediremos un plato, por ejemplo, de macarrones.

En la introducción de este libro comentábamos que muchas personas tienen la impresión de que los pensamientos son una especie de ente que pulula por el aire y que en un momento determinado los atrapan y entran en sus cabezas. A otras les parece que sí, que están en su cabeza, pero que no son controlables. La gran mayoría piensa que todos nuestros pensamientos son ciertos: esto es falso, ya veremos por qué.

En realidad, nuestros pensamientos son el resultado de una o de múltiples conexiones neuronales. Esas conexiones pueden producir

pensamientos verbales o no verbales, en forma de imágenes. Pero son «nuestras» conexiones, es decir, nuestros pensamientos, con nuestro *copyright* y derechos de autor. Cuando esa conexión se produce miles de veces, el pensamiento se automatiza, de manera que las ramificaciones neuronales quedan muy próximas y les resulta sencillísimo conectarse, es decir, pensar de una manera determinada.

Lo que llamamos «estilo de pensamiento» es un mapa neuronal perfectamente descriptible y que, además, tiene su *copyright* y derechos de autor: nosotros.

Muchos de esos pensamientos son producto de un aprendizaje y, aunque se producen en nuestros cerebros, es cierto que podríamos considerarlos «prestados», hasta que tengamos la capacidad de analizarlos y decidir si nos los quedamos, si los modificamos o, sencillamente, nos deshacemos de ellos.

La buena noticia es que, al ser nuestros pensamientos de producción propia, si vemos que algunos de ellos no nos gustan, o están cortocircuitando algún aspecto de nuestra vida, podemos y, por qué no, debemos, cambiarlos. Para ello, tenemos que empezar por aprender a utilizar una de las herramientas madre, casi podríamos decir que la llave maestra de la terapia psicológica: la parada de pensamiento. Una vez que aprendemos a parar lo que nos produce cierto malestar o no nos conviene, podremos trabajar hasta conseguir el tipo de enunciado que deseamos para nuestras acciones.

Muchas veces, nuestras quejas van en el sentido de «es que yo no puedo pararlo», «no me sale» o «eso no es posible». ¿Por qué?

Es absolutamente imprescindible que asumamos con convicción que somos los dueños y los orfebres de nuestros pensamientos. Una vez que tengamos y sintamos esta seguridad, trabajar con ellos será, sin duda, mucho más sencillo. Por favor, coged el mando.

Cuando paramos el pensamiento, estamos deteniendo esa conexión neuronal que lo produce. Rápidamente, llevaremos nuestra atención a otro tipo de pensamiento, es decir, provocaremos conscientemente otra conexión neuronal distinta, que neutralice la previa que tanto nos molesta. Así, en la medida en que en repetidas ocasiones desenchufemos esas neuronas, la conexión se irá debilitando, no será

tan intensa, ni tan potente ni les resultará tan fácil a esas dos ramificaciones encontrarse. No olvidemos tampoco que hay que trabajar como si estuviéramos ejercitando los bíceps: repetición, regularidad y perseverancia.

APRENDER A PARAR EL PENSAMIENTO

Como ya hemos visto, aprender a parar el pensamiento es el «abecé» del trabajo con nuestra mente, y se podría considerar la «técnica madre» de gran parte de las terapias que se practican en una consulta, y que forman parte de lo que conocemos como *autocontrol*. Resulta de especial relevancia, pues hay muchos momentos en los que no podemos dejarnos llevar por una cascada de pensamientos errónea, que dan lugar a acciones y consecuencias frustrantes. Hay que pararla inmediatamente, recuperar la calma y reformularla de nuevo.

Vamos a ver paso a paso la mejor manera de ejercitarse correctamente en esta técnica. No vamos a emplearnos afortunadamente en prodigios extraños, ni en fórmulas estrambóticas ni en explicaciones complejas. La naturaleza, que por lo general es muy sabia, con lo sencillo y cotidiano hace auténticas maravillas.

- *Paso número 1*. Cuando seamos conscientes de que un pensamiento está siendo «invasivo» y «molesto», hay que decir basta, stop, dar una palmada, *etc.* Incluso una patada en el suelo o, si no nos está viendo nadie, decir bien alto *¡¡basta!!* No, no nos estamos volviendo locos, sino que estamos sacando a nuestro cerebro de esa especie de estado hipnótico en el que se queda atascado cuando un pensamiento está haciendo un cortocircuito y no es capaz de separar los dos cables que lo originan. Hay que tirar de ellos como sea para que se desenganchen.
- *Paso número 2.* Precisamente, en este momento no hay que relajarse, pues si la conexión ha sido intensa, lo más probable es que las dos neuronas se busquen de nuevo, así que *inmediatamente* hay que generar un pensamiento alternativo para ayudar a nuestro cerebro a que en su pantalla mental aparezca una imagen distinta.

Dependiendo de la intensidad y la duración del pensamiento, podremos encontrarnos en estados emocionales distintos. Así, si el grado de ansiedad no es muy alto, trasladaremos nuestro foco a un pensamiento positivo, que describiremos con todo lujo de detalles, hasta los más nimios. Cuanto más impliquemos las memorias

sensoriales, más ayudaremos a nuestro cerebro a generar una imagen más agradable y que le parezca más «real»: qué colores podemos distinguir, si hay olores especiales (a salitre, a hierba recién mojada, a flores, a chiringuito de playa...), qué temperatura hace, los sonidos que podemos percibir en ese ambiente... Por ejemplo, estoy en la playa con un biquini azul, con flores amarillas y los bordes blancos. Paseo por la arena. La arena es fina, amarilla y no está muy caliente. La cojo con las manos y resbala. Noto el cosquilleo en la palma y en los dedos. El agua está azul, meto un pie y la noto un poco fría. Veo peces nadando. Algunos son marrones, otros naranjas, otros son de rayitas marrones y blancas. Mientras paseo, veo los edificios. Algunos tienen toldos verdes con rayas blancas. Otros son azules con un ribete blanco. Algunos edificios son de piedra blanca, otros de ladrillo amarillo, y otros de ladrillo rojo. Más adelante hay un chiringuito con gente... (y sigue la descripción detallada).

De esta manera, estamos provocando que nuestro cerebro haga un pequeño esfuerzo de concentración, que ayudará a la atención a enfocarse en este nuevo paisaje. Probablemente, a los que os gusta la playa, por el mero hecho de leer las líneas anteriores ya habréis notado un cambio en el estado de ánimo. En efecto, habéis deducido bien:

> Lo que pensamos tiene un efecto directo en cómo nos sentimos, de manera que si queremos modificar nuestro estado de ánimo, tenemos que aprender a enfocar adecuadamente nuestros pensamientos.

También somos perfectamente conscientes de que, cuando uno está muy alterado por un pensamiento negativo, resulta muy difícil pasar a un pensamiento positivo, e incluso puede resultar molesto o irritante. En otras palabras, nos sienta fatal que nos digan que «hay que ser más positivos». En ese caso, lo más adecuado y eficaz es hacer una parada intermedia y pasar previamente por un pensamiento neutro que nos saque de la alteración que nos ha producido el pensamiento negativo. Más adelante, si nos parece oportuno y nos sentimos capaces, daremos el salto hacia un pensamiento positivo o divertido, que nos facilitará enormemente que al fin podamos sentirnos bien. No por ir más deprisa se llega antes, y el cerebro tiene una noción muy particular del tiempo.

La forma de pasar a un pensamiento neutro desde un pensamiento

negativo consiste en utilizar juegos que no impliquen ninguna emoción, ni positiva ni negativa, de manera que le demos algo de tregua a la intensidad de la que venimos.

Las propuestas más comunes que solemos hacer son las siguientes. La primera, siempre que se pueda, cambiar de actividad, hacer algo completamente distinto. Por ejemplo, si estamos sentados en el sofá de casa en estado hipnótico, dar una palmada, decir *basta* e, inmediatamente, sin pensar, levantarse, ir al baño a mojarse la cara o salir a dar una vuelta a la manzana. Los cambios de estímulos ayudarán a nuestro cerebro a despejarse. Si en vez de esto, aprovechamos para limpiar las estanterías del salón o para colocar los libros, el efecto será superior.

También hay juegos de la infancia que son puramente mecánicos para el cerebro, pero que precisan de un mínimo de atención y no suponen ni alegría ni tristeza. ¿Os acordáis de éstos?

- Palabras encadenadas. Empezar una palabra por la última sílaba de la anterior, y no vale repetir: *mesa, sapo, poro, ropa, pato, tomate, tela*...). Mantened la actividad un rato en este juego. Al poco notaréis que la alteración ha bajado y que, afortunadamente, podemos pensar con algo más de claridad y acierto.
- Palabras al revés. Es una variante del juego anterior: *silla-llasi, mesa-same, ropa-paro, cuadro-drocua*...

Además, podemos darnos autoinstrucciones, que consiste en ir diciéndonos «paso a paso» lo que estamos haciendo. Por ejemplo, «levanto la mano, cojo el asa de la puerta, abro la puerta del armario, cojo una taza y un plato, y los dejo en la encimera». «Abro el cajón y saco una cuchara. La pongo al lado del plato. Me doy la vuelta, cojo el calentador de agua, voy a la pila, abro el grifo y lleno agua con la medida que quiero. Cierro el grifo y enchufo el calentador. Abro la caja de bolsitas de té», etcétera.

Podemos hacerlo sin articular palabra, pero también podemos introducir la variante de decirlo en voz baja o, si las condiciones lo permiten, en voz alta. De esta manera, implicaremos a más áreas del cerebro en esta actividad: la corteza motora para articular las palabras y la corteza auditiva, que las estará escuchando. Si queréis hacerlo en otro idioma, fabuloso. Será el equivalente a añadir una pesa de un kilo o de dos cuando estamos haciendo bíceps. Manteneros en esta acción. Al cabo de un rato, probablemente ni os acordaréis de qué es lo que os estaba molestando tanto...

Tenemos más propuestas lúdicas para ayudar a nuestro cerebro a

cambiar el foco de su atención, como ensimismarlo en pensamientos culturales no demasiado complejos. Podemos enumerar, por ejemplo, ciudades del mundo que empiecen por B. Podemos delimitarlo a continentes y cambiar las letras. Más de uno acabará yendo al atlas geográfico si se «pica» con la tarea, pero eso será un indicio magnífico de que pudo parar un pensamiento disruptivo.

Por supuesto, vuestra creatividad siempre es lo mejor. Algunas personas me comentan que se ponen a cantar y se fijan en las letras de las canciones; o que se les ha ocurrido una variante de las palabras encadenadas: por ejemplo, pensar en un actor o actriz e identificar en qué película lo vimos y quién fue su compañero de reparto, o recordar una película distinta de éste; y así sucesivamente. Por ejemplo, Richard Gere en *Pretty Woman*, junto con Julia Roberts; Julia Roberts en *El informe Pelícano*, con Denzel Washington; *etc.*

También contamos con técnicas puramente fisiológicas basándonos en el conocimiento que tenemos sobre qué cosas le producen al cerebro cierto estado de relajación:

- *La respiración abdominal.* Consiste en llevar la respiración al «estómago» en vez de al «pecho». De esa manera liberamos el diafragma y permitimos que los pulmones se puedan llenar de aire.
- *La insalivación.* Reduce la ansiedad. Probablemente os resulta familiar la acción de «tragar» en un evento en el que estamos nerviosos, o de mojarnos los labios con la lengua... Es una manera automática que tiene el cerebro de producir, sin que nos demos cuenta, una bajada en los niveles de ansiedad. ¿No es magnífico? No obstante, y sabiéndolo, podemos ayudarlo bebiendo agua despacio, a sorbitos, o chupando chicles, caramelos, piruletas, etcétera.

En algunos casos, el grado de ansiedad es demasiado alto y la simple parada de pensamiento, respirar o salivar no son suficientes. Si el grado de activación se ha elevado de tal manera que empiezan a producirse taquicardias, sudoración de manos o nos cuesta respirar, tendremos que acudir a una primera técnica de emergencia casera. La explicación para esa activación tiene su lógica: ante la intensidad de un pensamiento negativo el cerebro interpreta que ha de dar una respuesta eficaz, que implica una respuesta física, bien de ataque, bien de huida. Pero tiene que *hacer*, *ejecutar* alguna acción. Para ello, va a necesitar de una respuesta muscular, y por lo tanto los músculos van a necesitar quemar gran cantidad de oxígeno. Para ello, se hacen respiraciones profundas a la vez que el corazón empieza a bombear la sangre con rapidez, para que llegue lo más rápido posible y en cantidades suficientes. Se activa también el sistema nervioso

(agitación) como preparación para que los músculos puedan dar su respuesta en cuanto sea preciso. Cuando llegamos a este punto, la parada de pensamiento resulta algo difícil y lo más eficaz es utilizar técnicas puramente fisiológicas, que ayuden al cerebro a salir del pensamiento que le está provocando dicha alteración.

Para ello, vamos a echar mano de lo que conocemos respecto al sistema termorregulador del organismo, pues el mantenimiento de la temperatura constante es primordial para la supervivencia, y obligaremos al cerebro de manera prioritaria a que emplee recursos en esta actividad, de la siguiente manera:

- Mojándonos la parte interna de las muñecas, por donde pasan gran cantidad de nervios, con agua fría, durante dos minutos. Es el equivalente a la ducha de agua fría, con la ventaja de que puede realizarse en cualquier lugar. Pero si estáis en casa y os parece oportuna una ducha fría, no dejéis de hacerlo. Además, según dicen los estudios, es muy bueno para la piel. Y la relajación es casi instantánea.
- Produciendo bipolaridad. A la vez que ponemos los pies en agua caliente, nos pasaremos por la frente paños con agua muy fría. El cerebro no puede permitirse esta diferencia de temperatura en dos puntos del cuerpo, por lo que activará todos sus recursos, y además prioritariamente, para equilibrar de nuevo este inoportuno percance.

Si hay algo de taquicardia, lo más oportuno puede ser hacer algo de ejercicio, pasear por el pasillo, subir y bajar escaleras, *etc.* La idea es ponernos al mismo nivel de activación que en ese momento está experimentando el organismo. Una vez «enganchamos» ese nivel, cuando nos paremos a descansar se reducirá también el pensamiento negativo que estaba provocando la situación. Seguro que los que me estáis leyendo y hacéis deporte habréis experimentado lo bien que sienta al estado de ánimo un rato de sudar bien la camiseta...

Una vez que hayamos logrado esa bajada de activación y ese pensamiento neutro, entonces sí que estaremos en condiciones de pasar al pensamiento positivo. Esta vez nos vamos a ir a la montaña; nos encontramos ante una inmensa pradera verde, con olor a campo, en la que podemos divisar los colores de múltiples flores: blancos de las margaritas, rojos de las amapolas, amarillos de los girasoles, violáceos de la lavanda... Al fondo podemos ver la cima de alguna montaña, y árboles de distintos tamaños y copas. Los verdes no son todos iguales, los hay más claros y más oscuros. La temperatura es fresca, pero agradable. La luz es de un día claro en el que podemos divisar un cielo azul, con pájaros en vuelo o en las ramas cuyos trinos podemos percibir. Vuestro atuendo... ¡ya os dejo que os encarguéis vosotros de describirlo! Recordad, con todo lujo de detalles...

Ser consciente de algo simplemente significa «darse cuenta» de lo que sea, y nos sirve para reconocerlo, recuperarlo, corregirlo y, luego, trabajar con ello.

¿Cómo incorporar *el hábito de la consciencia* a nuestras vidas? Normalmente, nos hacemos conscientes de algo cuando no ha salido como nos gustaría y la situación nos obliga, sí o sí, a un análisis más reflexivo, profundo y con conciencia, es decir, a identificar la implicación del yo en lo que está ocurriendo. Podemos entonces plantearnos las siguientes preguntas:

—¿Esto me ha pasado antes?

—¿Hubo ya entonces consecuencias negativas? ¿Puede haberlas a corto o a largo plazo con la decisión que quiero tomar?

—¿Merece la pena que actúe de este modo?

—¿He sido capaz de generar alternativas que resulten más beneficiosas?

—¿Soy capaz de comunicarlo desde la tranquilidad que me proporciona este análisis?

Somos unos inconscientes, y nunca mejor dicho, cuando vamos por la vida sin que parezca que tengamos muy claro ni quiénes somos, ni en qué contexto nos encontramos, actuando sin ton ni son y sin responsabilizarnos ni de nuestros actos ni de sus consecuencias. Dándole la vuelta a esta manga, somos conscientes cuando vamos por la vida sabiendo quiénes somos, o intentándolo al menos, en qué contexto nos hallamos, actuando con coherencia y responsabilizándonos de nuestros actos y de sus consecuencias.

Aprender a dirigir el inconsciente de manera consciente nos permitirá alcanzar la felicidad independientemente de las condiciones en las que nos encontremos.

El control consciente y la creatividad nos permiten utilizar la razón y la emoción, junto con sus productos, el pensamiento y el sentimiento, para alcanzar la maestría sobre nosotros mismos... Si

queremos, ¡claro!

CUANDO PENSAMOS MAL, NOS EQUIVOCAMOS

No todo lo que pensamos es una verdad incuestionable. Nuestros pensamientos no siempre tienen la razón ni llevan mensajes ocultos. Ni, por supuesto, son los dueños de nuestra cabeza. En ésta, mandamos nosotros.

Seguro que en muchas ocasiones hemos cometido errores en el planteamiento de ciertos pensamientos, que, por un lado, nos han hecho sentir muy mal con nosotros mismos y, por otro, quizás hayan terminado dificultando nuestras relaciones con los demás.

Ya vimos al principio de este libro que el cerebro aplica la premisa de «máximo beneficio con mínimo esfuerzo», y el pensamiento no es una excepción a esta regla. Sería un gasto energético considerable estar razonando conscientemente cada pequeña cosa que hacemos a lo largo de cada jornada y, para facilitarse las cosas, el cerebro utiliza una especie de «atajos cognitivos» que, por lo general, suelen funcionar con bastante eficacia, pero en muchas ocasiones también provocan una cadena de conductas que nos suponen más perjuicios que beneficios.

Vamos a identificar primero esos atajos más comunes que suele utilizar el cerebro para que, cuando la ocasión lo requiera y resulte oportuno, dejemos que vaya a su aire, pero cuando nos esté obstaculizando la resolución coherente y sensata de alguna situación, sepamos identificarlo y cambiar el «modo automático» por el «modo manual» o de razonamiento consciente. Ésta es una de las grandes ventajas de llevar un doble sistema de control de pilotaje en nuestro cerebro.

Cuando los atajos fallan, en psicología se les ha dado el hombre de *errores cognitivos*, y los más comunes son los que vamos a ver a continuación.

El punto de partida es asumir que es habitual utilizar estos caminos y que, por lo general, nos va bien con ellos, pero en las ocasiones en que detectemos que, en vez de servirnos para facilitarnos las cosas, vamos *derrapando* con ellos, la manera más eficaz de recuperar un tipo de pensamiento más coherente es considerarlos *hipótesis*, y no verdades absolutas. Es decir, en cuanto los identifiquemos y seamos conscientes de su interferencia, tenemos que pensar que *es posible* que

esté ocurriendo algo de lo que estamos elucubrando, pero también debemos tener la sensatez de reconocer que no tenemos ninguna certeza de que sea realmente así. El siguiente paso consiste en dedicar nuestra energía a recabar cuanta información nos sea posible para poder llegar a conclusiones más objetivas.

Una vez que somos capaces de manejarlos como hipótesis, podemos empezar a practicar la *refutación* de este tipo de pensamientos. Aproximadamente de esta manera: «Bien, esto es lo que me está pareciendo. Pero no tiene por qué ser necesariamente así. A lo mejor es lo contrario de lo que estoy pensando, o, incluso, no tiene nada que ver. Voy a dejar de pensar en ello, al menos de momento».

Vamos ahora a ver cuántos de ellos nos resultan familiares. Pondremos primero la nomenclatura profesional, seguida de la coloquial, para que resulte más fácil recordarlos cuando llegue la ocasión.

Inferencia arbitraria o «montarse la película»

¿Quién no se ha montado alguna vez la película cuando se encontraba, por ejemplo, inseguro ante la reacción de otras personas? Al cerebro le gusta tener el control de la situación y, cuando no la comprende, si es preciso, se la inventa. Michael Gazzaniga lo explica de maravilla en su libro *El cerebro social*,[5] donde da cuenta de los trabajos con el cerebro dividido, en el que el hemisferio izquierdo relata unas historias fascinantes que justifican una acción que está haciendo el hemisferio derecho y de la que no tenía constancia. Por supuesto, lo que cuenta no tiene nada que ver con la realidad. Os recomiendo su lectura si os interesa este tema.

Prosigamos entonces con la manera que tiene el cerebro de fabular. Como entiende que tiene que estar preparado para cualquier eventualidad, si no tiene datos objetivos, tira de los subjetivos, que suelen ser de lo más variados, atendiendo a experiencias y aprendizajes individuales previos.

Analicemos un clásico de este tipo de error.

Por ejemplo: «Juan no me llama».

Interpretación: «Seguro que le caigo fatal y no quiere hablar conmigo».

Cómo fabula el cerebro: «El caso es que me dijo que igual hoy estaría fuera de la ciudad. Pero ¿por qué me lo dijo? Seguro que ya

tenía previsto no venir, pero no se atrevía a decírmelo directamente. Ya podía haberme avisado, porque este plantón realmente es una mala jugada. Quién me mandaría contar con él, si ya me habían dicho que *atase corto*...».

En realidad, no hay evidencia que apoye esta conclusión, tan sólo el dato de la llamada no recibida. Pero no sabemos nada más... objetivamente.

Este tipo de cadena de pensamientos tan sólo propicia el propio malestar, la falta de eficacia, la poca capacidad de resolución de problemas, y la mala comunicación con la otra persona, si finalmente apareciera. Porque ¿en qué tono pensáis que contestaremos la próxima llamada de Juan? No es que no podamos decirle que nos ha sentado mal que no apareciera, pero la manera de comunicárselo va a ser crucial para el futuro de la relación. Y para eso tenemos que procurar no alimentar pensamientos irracionales que nos hagan saltar de la manera más inconveniente.

¿Cómo manejar este tipo de pensamiento?

La *hipótesis* que hay que manejar ante estas circunstancias es decir: «Quizá Juan había pensado no venir, pero no lo sé con certeza. Voy a esperar un poco más y, si no, llamaré yo. Si finalmente no viniese, puedo contar con Isabel».

De esta manera, eliminamos la tensión que produce el *plantón* y nos centramos en la solución del problema, que suele proporcionar más tranquilidad y, por lo general, mejores resultados. Y no contestaremos a Juan con un bufido cuando nos llame. Eso sí, le preguntaremos elegantemente qué es lo que ocurrió.

Lector de mentes o «sé lo que estás pensando»

Cometemos este error cuando, sin tener la suficiente evidencia objetiva, llegamos a la conclusión de que la otra persona tiene un pensamiento negativo sobre nosotros. Y, además, sabemos exactamente cuál.

Por ejemplo, estamos haciendo una presentación en nuestra empresa, y vemos a dos compañeros hablando entre sí.

Interpretación: «No les gusta cómo estoy exponiendo el tema. Están comentando que no lo he preparado bien».

Cómo fabula el cerebro: «¿Sí? Pues a ver si ellos hubieran podido hacerlo mejor. O igual están pensando que vaya rollo que estoy soltando. Seguro que creen que no soy capaz de exponer de forma interesante y amena. Siempre me pasa lo mismo. En el fondo, no me apetecía nada hacer esta presentación. Igual me estoy jugando hasta mi puesto de trabajo».

No es difícil hacerse a la idea de lo mal que podemos sentirnos si nos quedamos atrapados en esta cadena de pensamientos. Además, el concepto que tenemos de nosotros mismos (autoconcepto) estará quedando seriamente perjudicado con esta interpretación de la «realidad». Si llegamos al convencimiento de que lo que estamos pensando sobre lo que están pensando a su vez nuestros compañeros es absolutamente cierto, es probable que nuestra actitud se transforme en una más defensiva o dubitativa, que, sin duda, se traslucirá en la exposición que estemos haciendo, y no precisamente para bien. Sin duda, habremos boicoteado a conciencia nuestra sesión profesional.

Y ¿queréis saber de qué estaban hablando nuestros compañeros? Simplemente, de dónde iban a tomarse las cervezas al terminar el horario de trabajo. Nada que ver con nosotros. ¡Qué lástima de presentación!

¿Cómo manejar este tipo de pensamiento?

La *hipótesis* para manejar este caso sería: «Estoy haciendo mi presentación y veo a dos compañeros hablando entre sí. Igual les estoy pareciendo un poco aburrido, pero también pueden estar hablando de alguna otra cuestión que desconozco. Después intentaré saber su opinión, o ya me la comentarán ellos. Tampoco es importante. Me voy a centrar en el resto del grupo y en mi trabajo, porque es importante que queden bien claros los puntos a, b y c».

De esta manera, protegemos nuestra autoestima y nos centramos en lo que importa: nuestra ejecución y lo que queremos comunicar. No podemos saber lo que están pensando los demás y, en este caso, lo importante es transmitir la información en la que se ha invertido tanto tiempo y esfuerzo. Y vamos a hacerlo bien. Nos lo debemos a nosotros mismos y al resto de los compañeros.

Error del adivino o «sé lo que va a pasar»

Cometemos este error cuando anticipamos, sin evidencia objetiva, que las cosas *van a ir mal*, y damos como inalterable esa predicción del futuro.

Por ejemplo, tenemos un evento el sábado con ciertas personas con las que no nos llevamos bien.

Interpretación: «Seguro que va a haber jaleo. Saltarán a la más mínima y a mí no me apetece callarme esta vez».

Cómo fabula el cerebro: «A ver cómo reaccionamos si nos encontramos cara a cara. Ellos no se callan, y el cumpleaños de María no es el lugar para discutir. La verdad, es que estoy pensando en llamar y dar una excusa para no ir. Así me evito el disgusto».

Tenemos tal certeza de que van a ocurrir las cosas exactamente como las pensamos que preferimos incluso cancelar una cita con amigos para evitar lo que *sabemos* que va a pasar. Quedaremos mal con María y probablemente perderemos la ocasión de pasar una tarde muy agradable con otras personas.

¿Cómo manejar este tipo de pensamiento?

La *hipótesis* que hay que manejar es ésta: «Es posible que haya algún cruce de palabras desagradables. De ser así, les comentaré que el cumpleaños de María no es el lugar más adecuado y que, si quieren, quedamos en otro momento. En cualquier caso, si surgiera la situación, les diré que ahí no, y me centraré en conversar con otras personas o en otro lugar».

De alguna manera estamos aceptando que es posible que las cosas no salgan del todo bien, que la probabilidad de que ocurra algo existe, pero también estaremos siendo capaces de generar situaciones alternativas a esa única propuesta hecha por nuestro pensamiento erróneo del principio. Sentiremos que controlamos nuestra actuación, con consecuencias bastante más llevaderas y, finalmente, lo más probable es que, si vamos con esta actitud, la tarde resulte mucho mejor de lo que esperábamos. Por cierto, esta capacidad de generar alternativas de solución suele tener la agradable consecuencia de robustecer nuestra autoestima de una manera muy saludable, casi estratosférica.

Abstracción selectiva o «elegir lo peor»

Cometemos este error cuando nos centramos en un detalle específico, que suele ser negativo. Lo extraemos de su contexto e ignoramos otras características igual de relevantes o más de la situación.

Por ejemplo, el señor Rodríguez, cliente del señor Hernández, se reúne con este último para comentar el desarrollo del último evento y le dice: «Todo ha resultado francamente bien: los ponentes no se excedieron en sus discursos, el *catering* resultó exquisito, los asistentes fueron atendidos muy amablemente y se sintieron muy cómodos; quizá faltó algo de música entre la llegada de los invitados y el comienzo de la reunión, pero se consiguieron los objetivos del acto».

Interpretación: terminada la reunión, el señor Hernández comenta con su asistente las impresiones del señor Rodríguez: «Me parece que hemos cometido errores graves. El cliente dice que no ha quedado satisfecho porque faltó música hasta el inicio de la reunión».

Cómo fabula el cerebro: «Creo que no nos va a volver a llamar. Y lo peor es que tampoco nos recomendará a sus conocidos. Va a correrse rápidamente la voz de que somos un desastre organizando eventos».

De toda la información dada por el señor Rodríguez que, francamente, parece haber quedado bastante satisfecho, el señor Hernández solamente se ha quedado con la parte negativa. Objetivamente, tan sólo una de las cinco apreciaciones mereció un comentario sobre lo que podría haber salido mejor, pero ni siquiera revestía una gravedad notoria para el transcurso del acto. Sin embargo, se obvia el resto y toda la valoración queda centrada en un detalle nimio. Lógicamente, el señor Hernández se va molesto y triste esa noche a su casa, pensando en si debería cambiar de trabajo. Y, si está casado y tiene hijos, probablemente afecte también a su relación con ellos.

¿Cómo manejar este tipo de pensamiento?

La *hipótesis* que hay que manejar en este caso sería: «Bueno, parece que al señor Rodríguez le gusta la música, tiene una sensibilidad especial para el ambiente musical, así que, si volviera a contar con nosotros, tendremos en cuenta este detalle. No obstante —y aquí nos centramos en lo positivo—, los discursos resultaron adecuados, la comida les gustó y la sensación general de los asistentes fue bastante buena. Es más, el señor Rodríguez considera que se cumplieron sus objetivos. Le haré una llamada de cortesía dentro de unos días».

Lejos de dedicarnos a montar una nueva empresa, en este caso

recuperamos toda la parte positiva del contexto e incluso nuestras habilidades sociales nos permitirán llamar dentro de unos días para comentar alguna sugerencia musical, o para saber algo más sobre los gustos del señor Rodríguez. Este detalle probablemente le agrade, habremos resuelto la situación eficazmente, y el futuro del señor Hernández presenta perspectivas definitivamente mucho más halagüeñas.

Generalización excesiva o «todos son iguales»

Cometemos este error cuando extraemos una regla general a partir de uno o varios hechos aislados. Y probablemente lo trasladamos también a situaciones similares. ¿Nos resulta familiar? Ciertamente, este atajo es uno de los más transitados por nuestros pensamientos, individuales o sociales. Veamos cómo se formula.

Por ejemplo: «Es la segunda vez que el hijo de mi vecina se deja la puerta del portal abierta».

Interpretación: «Es que en esa familia van todos a su bola».

Cómo fabula el cerebro: «Seguro que en su casa lo hacen todo con la misma descoordinación. Cualquiera cuenta con ellos para nada».

Este tipo de pensamiento probablemente nos dificulte la relación con nuestros vecinos. Damos por sentado que son todos iguales, que, además, lo son en todos los contextos de su vida, y que lo mejor es no contar con ellos en absoluto. De seguir así, es probable que no les demos ni los buenos días. Lo cierto es que, objetivamente, no sabemos cómo son en su casa, si sus padres ya le han llamado la atención o si es que el chaval está pasando por una época de estrés o, simplemente, de adolescencia alborotada.

¿Cómo manejar este tipo de pensamiento?

La *hipótesis* que debemos manejar en este caso sería parecida a la siguiente: «El hijo de mi vecina se está dejando la puerta del portal abierta. No sé si se da cuenta o si está nervioso. Se lo comentaré a su madre por si ella no lo ha notado».

No tenemos por qué tener malas relaciones con nuestros vecinos, siempre que seamos capaces de hablar comprendiendo que puede tratarse de una situación excepcional, o que incluso el resto de la familia puede no estar al corriente de lo que ocurre. Es más, incluso si

hay algo en lo que podamos echar una mano, probablemente el entorno de nuestras casas sería mucho más cordial.

Magnificación y minimización, o «hacer de lo pequeño algo grande y de lo grande, algo pequeño»

En ocasiones cometemos el error de no dar importancia a algo que realmente la tiene o, por el contrario, hacemos un mundo de algo insignificante. Pensamos que si «empequeñecemos» un problema importante, éste ya no existe o es más manejable; o que dando mucha importancia a algo que no la tiene, conseguiremos atención para poder solucionarlo.

Un clásico dentro de la minimización suele darse dentro del entorno de pareja y, a veces, cuando queremos comprender realmente lo que ocurre, puede ser ya un poco tarde.

Hecho este pequeño apunte, veamos un ejemplo de minimización: un novio lleva un regalo a su novia.

Interpretación: «Seguro que lo hace para quedar bien. Total, si ya no me quiere... No pienso darle las gracias».

Cómo fabula el cerebro: «Ahora quiere arreglar las cosas, pero a mí esto no me vale. No pienso volver al mismo tipo de relación que teníamos antes, y si cree que me va a ganar con un regalo... ¿Qué se cree, que me chupo el dedo?».

Y ahora uno de magnificación. Esta noche tenemos una cena importante. Cuando vamos a terminar de arreglarnos, descubrimos ante el espejo una tremenda espinilla en la nariz en plena ebullición.

Interpretación: «Hoy voy a fracasar por este maldito grano en la nariz».

Cómo fabula el cerebro: «Van a reírse todos de mí. Seguro que no dejarán de mirarme la nariz y el discurso que he hecho para despedir a Manuel, que se jubila, va a quedar completamente deslucido».

¿Cómo manejar este tipo de pensamientos?

La *hipótesis* para enfrentar la minimización sería algo así: «Bueno, mi novio me ha traído un regalo. No sé bien con qué intención. No sé si quiere arreglar las cosas o que yo me olvide de todo. Se lo preguntaré o dejaré que me comente él sus expectativas al traerme este detalle».

En este caso, antes de seguir pensando cuál puede haber sido la intención del chico con su regalo, habrá que dejarlo hablar. Una vez

que conozcamos cuál era el objetivo, es decir, una vez que tengamos los datos suficientes para reaccionar ante el regalo, entonces ya podremos decidir: si se trata de un parche sin ánimo de hablar, quizá podamos devolverle el regalo sin demasiado cargo de conciencia; si se trata de una manera de pedir perdón, esperemos que el muchacho se esmere y sepa decir dónde hizo daño y cómo va a repararlo; puede ocurrir incluso que fuera un detalle de despedida y nos sorprendiera con una actitud tan elegante. Está claro que cualquier interpretación previa por nuestra parte nos habría llevado a un rotundo error.

La *hipótesis* en el caso de la maximización sería ésta: «Bueno, me ha salido un grano en el peor momento. Y tengo que dar el pequeño discurso de despedida a Manuel. Hoy quería estar divina, pero si consigo estar simpática y graciosa, seguro que tendré más éxito».

Personalización o «eso lo han dicho por mí»

Este error consiste en atribuirse a uno mismo fenómenos externos cuando no hay base para esa conexión. Es decir, pensamos que lo que ocurre, especialmente si es negativo, tiene que ver con nosotros, o con algo que hayamos hecho o dicho.

Por ejemplo, pasamos por delante de un grupo de chicos sentados en un banco, y sueltan una carcajada.

Interpretación: «Seguro que se están riendo de mí. Ya sabía yo que este pantalón no me sentaba bien».

Cómo fabula el cerebro: «Desde luego, ya les vale, ¡qué falta de respeto! Me muero de vergüenza. ¿Cómo voy a ir ahora a ver a este cliente si estos chicos se han reído tanto de mí?».

Seguro casi todos hemos pasado por esta situación o por alguna parecida, especialmente cuando éramos más jóvenes o inseguros. Si nos sucede más tarde, puede que ni lo percibamos o tengamos la capacidad de reacción de no pensar que, de lo que estén hablando, tenga que ver necesariamente con nosotros. Y si lo fuera, probablemente a ciertas alturas de la vida nos diera igual. Pero nos haría cometer un error si, como consecuencia, este hecho nos hiciera volver a casa a cambiarnos de ropa antes de ver al siguiente cliente, o si llegamos al despacho de éste avergonzados, deseando que nos trague la tierra.

¿Cómo manejar este tipo de pensamiento?

La *hipótesis* que hay que manejar es: «No tengo ni idea de por qué se están riendo. Igual se están riendo de mí porque les he recordado a alguien o no les gusta algo de lo que llevo. O quizás haya dado la casualidad de que ha coincidido el momento del chiste precisamente con el momento en el que yo pasaba».

A veces hay que dejar que los chicos se rían. Da igual que sea por nosotros o no. ¿Estamos seguros de cómo vamos? Pues el resto no tiene importancia. Y, por cierto, si preguntáramos al portero de la finca de al lado, nos comentaría que los chicos llevaban ya un buen rato en el banco muertos de risa, contándose anécdotas de los últimos exámenes que habían tenido. Y el pantalón, además, nos sienta bastante bien.

Pensamiento absolutista dicotómico o «las cosas son o blancas o negras»

Cometemos este error cuando clasificamos las experiencias según categorías opuestas: o todo blanco, o todo negro. Suele abarcar enunciados que incluyen las palabras *siempre, nunca, todo, nada*...

Por ejemplo, una profesora, en clase, no es capaz de conseguir que sus alumnos guarden silencio.

Interpretación: «Soy una inútil. No soy capaz de hacer nada bien».

Cómo fabula el cerebro: «Seguramente no entienden nada de lo que les explico y mis clases siempre son aburridas. Así no pondrán nunca interés en la materia que les estoy enseñando. Y van a hablar mal de mí».

Este tipo de pensamiento es absolutamente devastador. Los alumnos no entienden «nada», cero; las clases son «siempre», todas y cada una de ellas, aburridas; «nunca», ni un solo día de sus vidas, tendrán interés... Si esta profesora decide abandonar su profesión, no nos extrañaría en absoluto.

¿Cómo manejar este tipo de pensamiento?

La *hipótesis* que debemos manejar es: «Hay algunos aspectos de la materia que probablemente son un poco más áridos. Es normal que, cuando los chicos no entienden, quizás estén algo más distraídos. Seguramente habrá una manera de averiguar qué les interesa para poder introducirles la parte menos fácil».

De esta manera, acotamos el problema a la parte donde se está produciendo el conflicto: no a toda la materia, ni a todas las clases, ni a todo el interés de los chicos. Cuando nos enfocamos en la parte sobre la que hay que intervenir, que probablemente no es tan dramática como la habíamos planteado, resulta más fácil afrontarla y solucionarla.

Descalificación de lo positivo o «no es para tanto»

Este error lo cometemos cuando rechazamos las experiencias positivas, descartándolas con razones de poco peso. Nos puede parecer increíble, pero lo hacemos con muchísima frecuencia. Si prestamos un poco de atención, veremos que prácticamente todos los días alguien, o nosotros mismos, rechazamos o minimizamos un buen halago.

Por ejemplo —¿recordamos al señor Rodríguez?—, el señor Rodríguez nos felicita por el buen resultado de nuestra organización.

Interpretación: «¡Cómo me extraña que el señor Rodríguez me diga que le ha parecido estupenda nuestra organización con la de fallos que hubo!».

Cómo fabula el cerebro: «Igual no se dio cuenta, o quizá lo que quiera sea una rebaja en el próximo trabajo».

A algunas personas nos cuesta asumir que alguien nos diga lo bien que hemos hecho un trabajo, el buen aspecto que tenemos o lo inteligentes que somos. Siempre buscaremos un argumento que relativice el halago y, finalmente, acabe descalificándonos.

¿Cómo manejar este tipo de pensamiento?

La *hipótesis* que hay que manejar en este caso es: «Es posible que tuviéramos fallos, pero parece que ha quedado bastante satisfecho con el resultado. Probablemente supo contextualizarlos, pero el hecho es que a él le ha parecido bien y así nos lo ha expresado».

Se trata también de respetar las opiniones de los demás: no sólo cuando difieren de lo que pensemos, sino también cuando algo relacionado con nosotros les parece francamente bueno, aunque a nosotros no tanto. Seamos justos con nosotros mismos: si aceptamos las opiniones negativas, hagámoslo también con las positivas. La mejor manera de hacerlo es con un simple «gracias».

Hay un tipo de pensamiento que nos añade tensión y malestar, especialmente cuando enuncia de un modo rígido el conjunto de reglas que aplicamos a nuestras obligaciones o a las de los demás.

Por ejemplo, una persona tiene un comportamiento que nos ha perjudicado.

Interpretación: «Me siento culpable; *debería* haberme dado cuenta de lo que estaba ocurriendo».

Cómo fabula el cerebro: «No *debería* haber confiado tanto, a pesar de que desde el principio noté algo raro en su comportamiento. Tengo que tener cuidado con las personas nuevas que conozco».

Por lo general, los pensamientos *debería* se dan en dos situaciones:

—*Cuando nos referimos a algo del pasado.* Pensamos lo que *deberíamos* haber hecho cuando esperábamos haber conseguido un objetivo, pero al analizar el momento presente nos damos cuenta de que estamos algo alejados de lo que nos habíamos propuesto en un principio. Es decir, nos equivocamos: qué se le va a hacer.

Nuestro *error*: quedarnos rumiando lo que se *debería* haber hecho. Se trata de una pérdida de tiempo en la que a veces podemos permanecer, inútilmente, toda la vida.

¿Cómo manejamos este tipo de pensamiento? Lo correcto es analizar en qué punto estamos ahora y cuál era el objetivo que deseábamos alcanzar. Hacer un nuevo estudio de qué es lo que precisamos para desplazarnos, física o metafóricamente, hasta nuestro objetivo, o hasta lo más cercano, y ponernos manos a la obra.

Por ejemplo, estamos a día 13 y tenemos fecha de entrega de un proyecto para el 17. Hace un par de días nos tenían que haber dado las fotocopias que necesitamos. Hoy nos llaman y nos dicen que han tenido problemas y que no nos las van a poder entregar según lo previsto. Podemos paralizarnos con un pensamiento *debería (o no debería)*, o analizar nuestras necesidades y ver de qué recursos disponemos todavía para resolver en qué lugar nos pueden hacer las fotocopias que necesitamos. Quedarnos atascados en lo que *deberíamos* haber hecho y no en lo que podemos hacer en este momento, nos puede proporcionar prejuicios indeseados.

—*Cuando nos referimos a algo del futuro.* En este caso, los pensamientos *debería* se refieren a lo que uno se exige a sí mismo. Es un pensamiento muy rígido, pues no da opción a una actuación alternativa.

¿Cómo manejar este tipo de pensamiento? La forma más eficaz de

reformular este tipo de pensamientos es sustituirlos por el enunciado *me gustaría*. Este tipo de pensamiento no produce tanta tensión en el organismo, y es objetivamente más cierto. Entre «el acto *debería* salirme perfecto» o «*me gustaría* que el acto me saliese perfecto», la carga emocional varía considerablemente, y nuestra actuación será más eficaz cuanta menos tensión y estrés produzca su mero planteamiento.

En definitiva, lo anteriormente expuesto tiene que ver, sobre todo, con cómo *interpretamos* las situaciones y, de acuerdo con esa interpretación, tomamos una serie de decisiones sobre nuestra propia conducta, y sobre la forma en que nos vamos a relacionar en ese momento con nuestro entorno.

Lo que *decidamos interpretar* en cada momento va a ser decisivo para que nuestra actuación culmine en fracaso o en una salida realmente airosa y eficaz.

Lo que sentimos. Unas cuantas sirenas y señales luminosas: las emociones

El mundo de las emociones era hasta hace relativamente poco tiempo un universo complejo con el que tan sólo se atrevían los poetas, las religiones, los terapeutas y algunos filósofos. No hace tanto, intentar hablar de las emociones en un contexto científico se consideraba un absoluto disparate. Afortunadamente, en la actualidad, gracias a eminencias en el campo de la ciencia como Joseph LeDoux o Antonio Damasio, la alegría, la tristeza o la ira pueden comprenderse y explicarse de una forma sencilla, despojadas de toda floritura intelectual. Y, mucho mejor todavía, gracias a este conocimiento podemos reajustarlas, modularlas y aplicarlas de manera que cada vez más vamos sintiéndonos, por fin, como los auténticos pilotos de nuestros sentimientos, en vez de tener la impresión de que vamos a la deriva con ellos.

¿Te has sentido alguna vez arrastrado por la marea, siendo consciente de lo que te estaba ocurriendo, pero sin saber cómo podías hacerte con las riendas de la situación? Vamos a ver en las siguientes páginas lo que considero una bonita manera de recuperar la sensación de control sobre lo que somos, y comprender lo que nuestro cerebro nos está queriendo indicar.

Para comprender qué son y cuál es la función de las emociones, primero tenemos que vernos a nosotros mismos en un contexto concreto. Cada minuto de nuestra vida transcurre exactamente así; como ya se apuntó en la Introducción, lo que decía Ortega («yo soy yo y mis circunstancias») podría considerarse una máxima neurocientífica. Por tanto, las emociones nos sirven para vivir, para adaptarnos a nuestro entorno y para comunicarnos. No en vano, lo primero que surge en la existencia es el vínculo emocional, por lo que podríamos decir que «en el principio, era la emoción».

El concepto de *emoción* es distinto del de *afecto* o *afectividad*. La emoción surge en un momento determinado como respuesta a un estímulo concreto y tiene un carácter fisiológico. Ocurre en nuestro cerebro y no necesariamente tiene una expresión verbal. El afecto es un juicio o una valoración que tiene un carácter cognitivo y se expresa semánticamente.

Entre nuestro cerebro y el contexto en el que se encuentra hay un intercambio continuo de información, pues recordemos que el objetivo principal del primero es la supervivencia, sean cuales sean las circunstancias. Para ello lleva en funcionamiento todo su equipo de recepción de datos (los sentidos) y de respuestas a éstos a través de conductas adaptativas (pensamientos y acciones). Y para que el resto de las partes del cerebro entiendan lo que tienen que hacer en ese contexto existen unos núcleos en la parte interior que emiten cierto tipo de señales, a modo de semáforo, que dispararán una señal u otra en función de lo que se precise en cada momento.

Podríamos decir que las funciones principales de la emoción son las siguientes:

- Las emociones son *potentes mensajes* comunicativos, porque se interpretan muy rápidamente, y son comprensibles o reconocibles por casi todos.
- Son un mecanismo para *regular* el comportamiento propio y el ajeno, comprendiendo en cada momento los estados en los que nos encontramos, y en el que se hallan los demás.
- Las emociones facilitan la *interacción social*. La sonrisa es un mecanismo universal para empezar a hablar con alguien. Las personas con problemas emocionales tienen más problemas de interacción.

Pero, siguiendo con el símil del semáforo, ¿qué ocurre cuando se desconoce, por ejemplo, que la luz roja indica que nos detengamos? Evidentemente, no lo haremos, y esto puede suponernos más de una sorpresa desagradable. ¿Y si nos paramos cuando tenemos luz verde? ¡Qué pérdida tan preciosa de tiempo! También veremos cómo los pensamientos pueden cortocircuitar el significado de esas señales. ¿Qué hacer si la luz está en verde y aparece debajo un cartel de «no pasar»? ¿O si en rojo nos topáramos con otro cartel que indicara «cruzar»? Evidentemente, la luz y el cartel tienen que estar en consonancia, porque cuando no es así... tenemos un problema. A veces puede suponer «ir a un buen mecánico» para que nos ajuste bien el cartel con el color de la señal.

Definitivamente, es muy importante conocer lo que cada una de esas luces o emociones nos está queriendo decir, para que actuemos de la manera más eficaz posible y no tengamos la sensación de andar por la vida a trompicones.

Las emociones son señales que emite nuestro cerebro para que podamos adaptarnos de la mejor manera posible a un contexto determinado.

Existe un conjunto de emociones que se han denominado *básicas o universales*, que son las que vamos a analizar en este capítulo, que se entiende que todos los mamíferos de la naturaleza traemos «de serie» en el cerebro, independientemente de la edad, la cultura, el sexo o el siglo en el que uno haya nacido. Hay otro conjunto de emociones denominadas *sociales*, que pueden estar determinadas por los códigos de convivencia de un conjunto poblacional, y que no van a ser objetivo de estudio en estas páginas.

¿CÓMO FUNCIONAN LAS EMOCIONES?

Sigamos utilizando el símil de los semáforos en un entorno urbano. Si fuéramos observadores, desde un helicóptero que atiende al movimiento circulatorio veríamos cómo las luces van cambiando en un lugar o en otro y, en función de cómo lo van haciendo, unos coches se detienen y otros arrancan, produciéndose un flujo constante y

ordenado que permite a todos los ciudadanos llegar a sus puestos de trabajo o a sus casas de una manera organizada y consensuada.

Las distintas luces no permanecen del mismo color todo el tiempo. Los semáforos van cambiando sus tonalidades y señales, y esos cambios van permitiendo que el tráfico o las personas que tienen que cruzar las calles lo hagan de una manera natural y extremadamente eficaz, siempre que estén actuando de manera acorde con el significado correspondiente.

Todos los tonos son imprescindibles, no hay negativos ni positivos, y, además, cumplen a la perfección con las funciones para las que fueron diseñados. Trasladando este concepto al mundo de las emociones, me gustaría hacer una aclaración que me parece muy necesaria, dado que probablemente habréis oído hablar mucho de emociones «positivas» y «negativas».

No hay emociones positivas o negativas. Las hay más cómodas o incómodas, pero todas tienen un valor extraordinario y, en ese sentido, todas son positivas si se saben gestionar adecuadamente, pues nos facilitan la supervivencia, el crecimiento y el bienestar.

Enseguida vamos a ver a qué nos referimos con esta afirmación tan contundente. Pero antes quisiera que termináramos de comprender bien cómo van fluyendo las emociones y las sensaciones a lo largo de nuestro día, según un esquema de funcionamiento similar al siguiente:

- El cerebro detecta algo en el contexto a través de los sentidos.
- El cerebro envía la señal correspondiente (emoción).
- La parte racional interpreta esa emoción en ese contexto.
- La parte racional (y muchas veces también la inconsciente) deciden qué hacer ante esa señal.
- Se actúa y se resuelve.
- Se produce el fin de esa emoción (y pasaríamos a la siguiente).

Dado que los ejemplos siempre ilustran mejor la teoría, pondremos uno sencillo, para empezar:

- El cerebro intuye que son las dos de la tarde, la hora habitual de comer.
- El cerebro baja los niveles de ciertos componentes en la sangre para que ésta se prepare para la ingesta de nutrientes.
- El cerebro emite la señal de hambre.

- La parte racional entiende que es hora de comer.
- Se analiza el contexto. Pongamos dos situaciones distintas: la primera, «¿puedo ir a comer?»; y la segunda, «¿hay comida?».
- Se actúa según lo analizado: una opción es «me acerco a casa, al restaurante o saco el *tupper*»; otra, «tengo que terminar un trabajo y luego como». Si se produce esta última, no hay que preocuparse: todos habremos experimentado que, cuando no podemos comer o dormir, el cerebro, que es muy eficaz, se reajusta enseguida, y al rato se nos ha pasado la sensación que teníamos. Si no se puede, no se puede, y ya no se entretiene más en algo que, en ese momento, no tiene solución. Ya se comerá más tarde.
- Una vez resuelto, se pasa a la siguiente situación contextual.

Es decir, a lo largo del día vamos sintiendo un sinfín de sensaciones que resolvemos adecuadamente la mayor parte de las veces. ¿Tengo hambre? Como. ¿Tengo sed? Bebo. ¿Tengo sueño? Duermo. ¿Me enfado porque creo que voy a llegar un poco tarde? Apresuro el paso. ¿Me siento enamorado? Tengo un bonito gesto con mi pareja... Bueno, seguramente algunos estaremos reflexionando que hay algunas sensaciones que se resuelven mejor que otras: las básicas, como el hambre, la sed o el sueño, no presentan mayor problema. Las emocionales parece que las manejamos a veces con torpeza... Pero eso tiene fácil arreglo en cuanto las conozcamos un poco mejor, tal y como estamos haciendo ahora.

Otros principios fundamentales que debemos tener en cuenta respecto a la manera que tenemos de responder a esas señales que nos envía el cerebro serían los siguientes:

- Cada señal tiene su respuesta adecuada (hambre = comer, etc.).
- Eventualmente, y sólo de manera transitoria, podemos no responder de forma adecuada (no comer porque tenemos otras obligaciones o porque no hay comida; o comer algo poco saludable). El cerebro está preparado para adaptarse y tiene un «margen de normalidad» para atender imprevistos de esta naturaleza.
- Cuando la respuesta a una señal es permanentemente errónea, entonces aparece la patología, física o mental.

Por ejemplo, si no bebemos agua cada vez que tenemos sed, o no comemos o dormimos cuando tenemos hambre o sueño, y si esto ocurre de manera prolongada o permanente, nuestra salud física se resentirá incluso hasta la muerte. De la misma manera, cuando no respondemos adecuadamente a las emociones como señales adaptativas, también aparecen las patologías, en este caso de naturaleza mental y/o conductual: cuando no respondemos bien a la

tristeza y aparecen las depresiones; cuando no gestionamos adecuadamente la ira y provocamos situaciones de agresividad graves; o cuando el miedo no resuelto paraliza nuestra vida o hace que entremos en bucles fóbicos, dejándonos en la estacada.

Cuando la respuesta a una señal del cerebro es permanentemente errónea, aparece la patología o enfermedad física y/o mental.

Las emociones se pueden interpretar (de hecho, para algunos sujetos con un aprendizaje erróneo esta interpretación es fuente de patología) y se pueden gestionar. Como principio básico, cuando uno siente una emoción, lo primero que ha de preguntarse es qué parte de uno mismo está sintiendo ira (o miedo, o tristeza...).

Ante una situación de enfado, una respuesta habitual —aunque las más inadecuada para el aprendizaje— suele ser: «Estoy enfadado (asustado, triste...) *porque tú...* (lo que sea)». Esta interpretación es errónea y nos llevará lejos de una solución eficaz. Cuando yo siento, siento yo, y tenemos que dejar fuera al otro, al menos en un primer momento. Yo me siento enfadado porque hay una parte de mí que se siente agredida o contrariada (ya se sabe el refrán de que no ofende quien quiere, sino quien puede). Puedo reformular mi enfado: «Me siento molesto *porque* no me gusta lo que (me) estás haciendo (a mí)», lo cual no implica necesariamente que la conducta del otro sea buena o mala. Pero si soy consciente de qué me está produciendo esa emoción, estaré más capacitado para buscar una solución y resolver la situación de la manera más eficaz para todos. En el próximo apartado veremos cómo expresar las emociones, especialmente las denominadas negativas, sin que para ello sea necesario ofender ni agredir a nuestro interlocutor.

ALGUNAS HERRAMIENTAS PARA IDENTIFICAR LAS EMOCIONES, LO QUE SIGNIFICAN Y LA RESPUESTA MÁS APROPIADA

¿Cómo se manifiestan las emociones en nuestro organismo?

Aunque nos pueda parecer sorprendente, las emociones también se manifiestan en lugares concretos de nuestro organismo. A medida que vayamos explicándolas una a una, especificaremos más concretamente dónde envía nuestro cerebro las señales de aviso.

Para empezar, es importante tener claro que sentiremos el miedo, la ira, el amor, la sorpresa, etc., con alguna reacción fisiológica, de la misma manera que sentimos el hambre como una especie de agujero en el estómago, la sed con sequedad en la lengua y en la boca, o el sueño con pesadez en los párpados.

También es necesario saber que las emociones funcionan como olas o ciclos: tienen un tiempo de señalización y si el cerebro detecta que no se puede responder a la señal adaptativamente, enseguida tomará las medidas oportunas cambiando de estrategia.

Seguramente habremos experimentado en más de una ocasión estar en casa de unos amigos charlando y empiezan a correr las manillas del reloj sin apenas darnos cuenta. Es posible que, a ciertas horas, empecemos a sentir pesadez en los párpados o que incluso se nos pongan los ojos un poco en blanco: el cerebro necesita que algunas partes de nuestro organismo descansen. Pero, lógicamente, estamos en casa de nuestros amigos y no es cuestión de tumbarse en el sofá a echarse una cabezadita o quedarse dormidos hasta el día siguiente. Así que, tras varios intentos, el cerebro entiende que, por la razón que sea, no va a poder hacer lo que quisiera en ese momento. Y entonces ocurre lo que probablemente también hemos experimentado casi todos. De pronto se produce como un clic y ¡se nos pasó el sueño! Ya podemos seguir la animada charla con nuestros amigos unas horitas más. El cerebro, en realidad, lo está haciendo para ver si cogemos el coche y vamos a casa en un estado de vigilia que no ponga en riesgo nuestra integridad física (ya conocemos lo peligroso que es hacerlo cuando estamos dando prácticamente cabezazos). Y su objetivo final será que nos vayamos a dormir en cuanto las circunstancias lo permitan.

Por lo general, estas señales no vienen solas, y por eso a veces nos resulta un poco más difícil identificar cuáles son, qué nos están queriendo decir y, lo más importante, para qué. Suelen aparecer acompañadas de una bonita escolta de reacciones automáticas que harán que tengamos que detenernos un poco más si es que queremos aprender a detectar la emoción en su estado puro. Pero no hay que preocuparse, pues vamos a ver cómo podemos hacerlo a pesar de todo ese despliegue de medios que hace nuestro organismo.

¿Qué nos están indicando exactamente las distintas emociones?

Bien, ha llegado el momento de diseccionar o de poner bajo el objetivo de nuestro microscopio de aumentos cada una de las emociones principales o básicas y universales, para que comprendamos a fondo su naturaleza.

El cerebro necesita que identifiquemos cuanto antes la señal, para poder manejarnos oportunamente en un contexto determinado, resolver la situación y seguir adelante por nuestro camino.

Para que el cerebro pueda reaccionar mejor ante una situación, es importante que tenga claro cuál es su objetivo y cuáles son las coordenadas de destino. La vida, al fin y al cabo, es un proceso siempre en marcha en el que las paradas son más aparentes que reales, y el cerebro sabe perfectamente que, de principio a fin, tiene que estar operativo. Al igual que ocurre en nuestro ejemplo de la ciudad, mientras dormimos, las señales siguen incesantemente cambiando de color.

Una vez que tengamos claro qué es lo que nos están indicando, veremos también cuál es la manera más eficaz de gestionarlas. Quiero resaltar un apunte importantísimo al respecto: aprender a gestionar las emociones no quiere decir no volver a sentirlas nunca más. Más bien al contrario, las percibiremos y reconoceremos todas las veces que sea necesario para así poder sacar adelante el proyecto vital en el que estamos inmersos.

La manera más eficaz de gestionar las emociones es, en primer lugar, sentirlas. Y, en segundo, decidir el tipo de respuesta más adecuada para el contexto en el que se han «disparado».

Sentir una emoción consiste en dejarla fluir por nuestro organismo, identificándola correctamente, de manera que estemos en condiciones óptimas de poder darle una salida adecuada. No debemos cometer el error de anestesiarlas ni con alcohol, ni con drogas, ni con comida ni con pensamientos fantasiosos de evitación. El hecho de que no sean

cómodas no quiere decir que no sean magníficas, pues nos están ayudando a reconocer una situación para poder solucionarla.

A menudo, cuando estamos entrenando a personas para gestionar mejor sus emociones, suelen relatarnos situaciones parecidas a ésta: «El otro día Fulanito me hizo un comentario de lo más desagradable y me sentó fatal. Me siento mal, porque creo que eso no debería ya disgustarme o afectarme a estas alturas». ¿Os parece que puede tener razón? Incorrecto: si alguien nos ha hecho un comentario con ánimo de ofender, el cerebro va a lanzar su señal de enfado, y eso denota que está funcionando correctísimamente. Gestionar bien las emociones significa que, una vez que oigamos el comentario e identifiquemos qué nos ha sentado francamente mal (ira o enfado), seamos capaces de dar una respuesta asertiva, en vez de agresiva. Algo así como «perdona, pero no sé qué me estás queriendo decir exactamente...».

Lo que hacemos después de sentir una emoción es un repertorio de conductas aprendidas que pueden resultar adecuadas o inadecuadas, y que pueden modificarse y hacerse de otra manera, siempre que estemos dispuestos a incorporar nuevos conocimientos a nuestra manera de actuar.

Una de las herramientas que vamos a ver en cada uno de los apartados, y que resulta de gran utilidad para identificar una emoción, es preguntarnos sobre de qué manera interpretamos, cada uno, un contexto. Lo que nos afecta no es «porque tú...» o «porque eso...», sino «porque yo...» lo percibo y lo comprendo de una manera determinada. Es decir, excepto para temas generales, lo que ocurre no tiene el mismo significado, o la misma intensidad, para unos y para otros.

Las emociones son señales que se disparan a título individual. Me ocurren *a mí*. Por eso, lo más eficaz es preguntarse a uno mismo por qué está sintiendo lo que está sintiendo, en vez de buscar fuera de nosotros explicaciones (como, por ejemplo, echar la culpa) que no nos permitirán resolver la situación de la manera en que nuestro cerebro lo está requiriendo.

Veamos entonces qué hacer con esas oleadas que nos recorren de pies a cabeza según se van sucediendo los acontecimientos a lo largo de cada día.

Tristeza

¿Cómo se manifiesta en nuestro organismo?

Lo que sentimos en nuestro cuerpo cuando estamos tristes es lo más parecido a un «bajonazo». Esto quiere decir que nos cuesta tirar hacia delante, que no hay energía y que, probablemente, no nos apetezca hacer nada. Si se trata de una «tristeza menor», simplemente nos bajará un poco el indicador del estado de ánimo, pero no interferirá demasiado con la actividad que estuviéramos haciendo. Pero si se trata de una «tristeza mayor», probablemente nos tumbemos en algún sitio y no nos apetezca ni siquiera levantarnos. La sensación en nuestro organismo es de absoluta pérdida de energía.

Es importante que no confundamos la tristeza con el cansancio. En ambos casos falta energía, pero no por las mismas razones.

¿Qué nos está indicando?

La tristeza en el cerebro nos indica que ha habido una *pérdida*. Y, para él, poco importa de qué naturaleza sea, material o inmaterial, tangible o intangible, lo relevante es la magnitud de lo perdido.

Esto quiere decir que nos sentiremos tristes, aunque lógicamente no de la misma manera, cuando perdamos la cartera, el autobús o a un ser querido. Pero también cuando tengamos la sensación de haber perdido la ilusión, el tiempo o la esperanza.

La tristeza no es en absoluto sinónimo de tragedia ni de llanto. Estos últimos son conductas asociadas a esa emoción, y tienen un gran componente de aprendizaje. Hay familias que encajan los golpes de la vida con más entereza que otras, en las que, en las mismas circunstancias, todo parece venirse abajo. Pero se trata de distintos estilos de conducta para afrontar una misma situación y una misma emoción (tristeza) producida por un evento.

Los niveles de tristeza dependerán de lo significativa que sea esa pérdida para cada individuo en concreto. Perder un cinturón puede no

ser importante. Pero si se trata del cinturón que nos regaló alguien muy querido, y si añadimos que quizás esa persona ya no está con nosotros, entonces nos sentiremos más abatidos.

Lo que el cerebro nos está indicando es:

- Que hay algo o alguien que ya no va a estar en nuestra vida.
- Que hay que aceptar que, quien sea o lo que sea, no va a volver.
- Que es preciso, en cuanto recuperemos la energía, marcarnos nuevos objetivos.

Hay tristezas que son más fáciles de gestionar que otras. Por ejemplo, si estamos cruzando la calle y vemos cómo arranca el autobús de nuestra parada, nos sentiremos algo abatidos (preferiríamos haber llegado a tiempo), pero enseguida tomaremos una decisión al respecto: esperar al siguiente, ir caminando o usar otro medio de transporte.

Si lo que hemos perdido ha sido la esperanza de, por ejemplo, salir con esa persona que tanto nos gusta —nos llamó hoy un amigo común para decirnos que tiene pareja—, es cierto que sentiremos abatimiento, pero el objetivo de nuestro cerebro es que asumamos que hay que descartar la idea de conquistar a esa persona, para poder fijar los objetivos en alguien o algo distintos.

Cuando perdemos a un ser muy querido, no solamente nos hemos quedado sin alguien que ocupaba un lugar importante en nuestra vida, sino que gran parte de nosotros se va con quienes hemos amado: nuestro tiempo, nuestras ilusiones, nuestras emociones. Esas pérdidas son importantes, pero no son el fin. Nuestro organismo necesitará de un tiempo para habituarse en su día a día a que esa persona ya no esté: ya no habrá conexiones neuronales para identificar su voz cuando nos hable; no cogeremos el teléfono para llamar y consultar un problema; nuestras neuronas echarán en falta el olor, el roce de la piel; los circuitos de refuerzo reclamarán la presencia de alguien que nos hacía sentir tan bien. Pero el tiempo todo lo cura, siempre que proporcionemos los remedios adecuados.

¿Cómo solemos reaccionar?

La tristeza es una de esas emociones que se han denominado

«negativas», pero que yo prefiero denominar «incómodas» y, desde luego, «delicadas», pues hay que tratarlas con cierta pericia para que una mala gestión no cause estragos en nuestra vida.

Recordemos que el objetivo de la tristeza es aceptar la pérdida. Si no lo hacemos, probablemente empecemos a «derrapar».

Como ya hemos comentado, hay personas que tienen un buen entrenamiento en encajar las pérdidas no deseadas, y enseguida nos detendremos a ver cómo lo hacen. Pero suele ser habitual que, tras sentir la pérdida, empecemos a dejar que cierto tipo de pensamientos cojan una fuerza indeseada. Pensamientos que no permiten a nuestro cerebro encontrar una vía constructiva y de recuperación, que es exactamente lo que necesita.

Muchas personas optan, consciente o inconscientemente, por una interpretación y una narración de lo acontecido que puede llevar a objetivos todavía mucho más lúgubres. Por eso es tan importante que tomemos las riendas de lo que pensamos con firmeza y contundencia a la mayor brevedad posible. Si, por ejemplo, ante la pérdida de un ser querido, o la imposibilidad de salir con quien ya habíamos empezado a forjar ciertas ilusiones sentimentales, empiezan a asociarse ideas como «no podré vivir sin esa persona», «mi vida no tendrá sentido», «no volveré a salir con nadie», etc., el cartel que estará leyendo nuestro cerebro será «no hay salida». Y a continuación empezará a activar todas las conductas acordes con esa indicación: no salir, no tener ilusiones... no vivir. Es probable que la siguiente parada en el viaje de nuestra vida sea una depresión. Quienes lo han vivido saben que se trata de un pozo negro en el que es preferible no caer. Por tanto, vamos a seguir correctamente las indicaciones que nos está dando la tristeza para que nuestro cerebro no se dirija hacia un destino que tan flaco favor nos hace.

¿Cómo gestionarla eficazmente?

Ya hemos comentado anteriormente la importancia de no anular lo que sentimos. Y más importante aún es integrarlo constructivamente en nuestra vida. Cuando estemos tristes casi con seguridad que no seremos la mejor compañía para nuestros amigos y familiares: no tendremos ganas de contar un chiste o de canturrear nuestra canción preferida. Pero tampoco tenemos que ir por la vida como almas en pena y, si somos personas generosas y amables, seguro que evitaremos

amargarle la vida a los que nos rodean.

Aunque estemos bajos de energía, es importante no dejar de hacer nuestras actividades cotidianas. Es evidente que no las haremos con el mismo estado de ánimo, pero es preciso continuar adelante con nuestra vida. Probablemente habremos bajado de ciento veinte a sesenta kilómetros por hora, o incluso a treinta, y esa velocidad es, sin duda, la más adecuada. Cuando queda poca gasolina en el depósito, no hay que pisar el acelerador. Pero iremos avanzando. Y una sugerencia: cuando tengamos cerca a una persona que está triste, lo mejor que podemos hacer es no insistir en que «cambie esa cara». Nuestro rol será comprender su pérdida, a la vez que desempeñaremos el papel primordial de entretenerla, distraerla, aportar esa chispa de buen humor, a la vez que respetamos el proceso de habituación a la nueva situación que se está produciendo en quien perdió algo o a alguien importante. No hay prisa, tan sólo hay que acompañar. Y si además sacamos algún ratito para escuchar en ese proceso de recuperación, mucho mejor.

Pero existen otras ocasiones en las que puede ocurrir que nos sintamos tristes y no sepamos muy bien por qué.

Uno de esos momentos de «tristeza no identificada» suele producirse en los tránsitos de una estación a otra, especialmente en primavera y en otoño. En estos meses, vamos a pasar de unas temperaturas extremas a otras, y el cuerpo tiene que ajustarse a los cambios térmicos que se avecinan. El mantenimiento de una temperatura corporal constante es una de las actividades en las que el cerebro suele estar más ocupado, pues es absolutamente primordial para la supervivencia. Pero por lo general no somos conscientes del ajetreo que ocurre dentro de nuestro organismo cuando un día hace calor y otro, frío; cuando salimos de casa con el abrigo y a media mañana estamos en camiseta... Todo esto supone una inversión de energía que nos deja, en algunos casos, exhaustos. Y hay muchas personas que interpretan esa bajada de energía como tristeza. Quienes se identifiquen con esta sintomatología, pueden disminuirla si dedican más tiempo al descanso en estas fechas. Y sobre todo que sepan que no se trata exactamente de tristeza, sino de cansancio.

En otras ocasiones, la «tristeza no identificada» puede no deberse a causas fisiológicas, pero no por ello deja de confundirnos esa «pérdida de energía» que estamos sintiendo, sin saber muy bien por qué. Llegados a este punto, podemos hacernos una pregunta que permita a nuestro cerebro identificar dónde se ha producido un vacío y qué pérdida es la que hay que asumir: «¿Qué parte de mí siente que ha perdido algo?». Por ejemplo, si han cambiado a un compañero de

trabajo a otro puesto en una planta distinta, en principio entenderíamos que es algo que no tiene por qué entristecernos. Pero estamos tristes: ¿hemos perdido esa compañía para el café?, ¿ya no hay nadie que nos dé los buenos días?, ¿no es posible ya levantar la cabeza y hacer una pregunta espontánea? En estos casos, lógicamente, no se trata de una pérdida «grave», pero nuestro cerebro para estos temas es relativamente simple: identifica una pérdida y activa su emoción correspondiente. Este puntito de tristeza nos ayudará a entendernos mejor y a identificar qué y quiénes son significativos en nuestras vidas, y en qué manera y medida. Seguro que pronto lo resolveremos haciendo por quedar más con esa persona... o disfrutando con la llegada de una nueva.

Una sugerencia para manejar óptimamente nuestra interpretación sobre aquello que ya no tenemos la posibilidad de recuperar es quedarnos con su buen recuerdo. Somos quienes somos fundamentados en nuestra memoria, en lo que decidimos recordar cuando algo ya ha pasado, y para que la pérdida pueda integrarse constructivamente en nuestra vida lo que suele resultar más eficaz es que, cada vez que lo evoquemos, lo hagamos agradecidos por haberlo vivido y, a ser posible, con una sonrisa de satisfacción y cariño.

Poco a poco, en la medida en que los nuevos hábitos se vayan incorporando a nuestro día a día, y esas conexiones neuronales se vayan debilitando con el paso del tiempo y sustituyéndose por otras nuevas, nuestro cerebro irá recuperando la capacidad para enfocarse en nuevos objetivos y poder así dirigirse a ellos. El termómetro de nuestro estado de ánimo comenzará a subir, empezaremos a sentir que tenemos más ganas de hacer cosas y pronto estaremos listos para pisar de nuevo el acelerador.

Sorpresa

¿Cómo se manifiesta en nuestro organismo?

La sorpresa hace su aparición ante un estímulo o información inesperados. Se trata de algo que estaba fuera de toda expectativa y que se sale de los guiones que teníamos sobre una persona o una situación.

Ante la sorpresa y ante la necesidad de comprender lo que la ha provocado, rápidamente ponemos todos nuestros recursos al servicio de identificar el nuevo contexto o estímulo, y para ello el cerebro se encarga de expandir un poco más sus receptores: abrimos mucho los ojos (para ver más y mejor), abrimos la boca (por si es preciso recoger más oxígeno), y también abrimos mucho los orificios nasales y los pabellones auditivos, para que las orejas puedan reorientarse y captar mejor todo tipo de sonidos, y la nariz esté en condiciones óptimas para detectar cualquier olor que sea significativo. Y para que todos estos órganos enfoquen exactamente hacia donde es preciso y no se muevan ni un milímetro, el cerebro todavía se encarga de hacer algo más: tensa la musculatura del cuello. Todo listo para analizar la situación.

Cuando algo nos sorprende, la atención tiene que estar al máximo rendimiento y tener un enfoque claro que le permita una óptima recogida de información, y así poder tomar una decisión rápida.

¿Qué nos está indicando?

Cuando algo nos sorprende, el cerebro deja de prestar atención a lo que estábamos haciendo para intentar comprender en qué consiste el cambio y si hay algo que sea preciso hacer. De nuevo, la mejor manera es ilustrarlo con un ejemplo.

Imaginemos que estamos concentrados haciendo un trabajo, y de pronto oímos un ruido estrepitoso. Todo el cuerpo se tensa, la atención se dirige hacia la procedencia del estruendo e intentamos obtener la mayor información posible de lo que haya podido ocurrir. El objetivo es tomar una decisión rápida y eficaz: si se trata de algo puntual y que no tiene mayor trascendencia, volveremos enseguida a nuestros quehaceres. En este caso, seguro que no nos resulta sorprendente que, cuando retomemos lo que estábamos haciendo, tengamos que hacer un nuevo esfuerzo de atención para volver a la tarea que nos estaba ocupando anteriormente. Esto es así porque la

emoción de la sorpresa se ha encargado de hacer un barrido en todo el cerebro para que no hubiera ningún pensamiento que pudiera interferir en la identificación instantánea de lo sucedido.

En caso de que el estruendo nos estuviera indicando que lo que está ocurriendo puede poner en peligro nuestra vida, probablemente abandonaríamos el edificio o el lugar donde nos encontráramos a toda velocidad. El cerebro necesita todos sus recursos para encontrar una salida rápida.

Pero también hay «sorpresas leves», como por ejemplo cuando algo nos llama la atención (porque no es habitual), por ejemplo con una amistad. Quizás esta persona nos ha dicho o hecho algo que «nos sorprende». Es probable que primero nos quedemos un poco tensos (aunque no se note exteriormente), y que, pasada la sorpresa inicial, nuestro cerebro se dedique a cavilar qué habrá querido significar esa novedad. A veces no será capaz de elaborar una respuesta concreta, aunque probablemente será algo de lo que nos acordemos en un futuro cuando, quizá, sea preciso atar una serie de cabos. Una vez realizadas las conjeturas precisas y tras llegar a alguna conclusión, del tipo que sea, nos sentimos al menos mejor preparados para afrontar futuros acontecimientos, siempre en la medida en que hayamos sido capaces de preverlos. Pero, lo que sea, ya no nos pillará «por sorpresa».

El cerebro es poco amigo de las sorpresas y de lo que le despista. Prefiere tenerlo todo bajo control. Y, ciertamente, si son agradables, podría decirse que las digiere mejor.

Cuando la sorpresa, lejos de ser algo que nos perjudique, nos supone algún tipo de beneficio, como pueda ser un bonito detalle en un día especial o un merecido refuerzo tras un trabajo bien hecho, el cerebro nos permitirá que nos relajemos y disfrutemos.

Pero cuando la sorpresa no presagia muy buenos augurios, la respuesta de nuestro cerebro será la contraria. Necesitará activarse y sentirse preparado para una buena defensa, ataque o huida. Quizá nuestro amigo nos esté mintiendo y sus artimañas nos puedan meter en un buen lío. En este caso, es preciso que la sorpresa nos ayude a identificar correctamente qué es lo que ha cambiado en la relación, y así poder reaccionar convenientemente.

La sorpresa es una emoción que está muy automatizada, y eso quiere decir que es muy importante para el cerebro y para nuestra supervivencia. Para decisiones instantáneas a veces es mejor no contar con la lentitud de la razón. En ese momento no se puede perder el tiempo en nimiedades.

Por lo general, la sorpresa suele venir acompañada de alguna otra emoción, como por ejemplo el miedo, en caso de que se trate de algo peligroso. En este caso, las respuestas suelen ser similares, pues en realidad lo que está ocurriendo es que, tras la sorpresa, el cerebro ha identificado una situación peligrosa, activa el miedo, y entonces respondemos a éste. Esto ocurre en milisegundos. Entre las respuestas clásicas encontramos las que en inglés se denominan *fight or flight*, «lucha o huye». Y también tenemos una tercera respuesta extraordinaria, que se llama «hablar con alguien». Cuando algo nos sorprende, y entendemos que no hay que luchar ni huir, lo siguiente que solemos hacer es empezar a preguntarnos unos a otros qué ha pasado, si saben algo, qué han visto ellos... De esta manera se descarga bastante tensión y nos sentimos acompañados en caso de que hubiera que tomar una decisión, del tipo que sea, de manera que puede también difuminarse la responsabilidad ante un posible error. Los seres humanos somos una especie social y las relaciones con otras personas nos proporcionan múltiples beneficios. Y sentirnos acompañados en momentos difíciles es uno de los más gratificantes.

Solemos responder bien ante la sorpresa y, de no ser así, probablemente se esté produciendo una interferencia cognitiva o un cortocircuito en forma de pensamiento *no sé*. Hay muchas personas que, inconscientemente, han aprendido o piensan de sí mismas que *no saben*. Como máxima generalizada, no saben responder, solucionar, hacer frente a problemas... En este caso, si ante una situación sorpresiva o inesperada, en vez de fluir con la conducta adecuada interfiere el pensamiento *no sé*, la persona se bloqueará, sin saber qué decisión tomar. Si el contexto no es peligroso, por esta vez estará a salvo. Pero si se trata de algo más serio, realmente ese pensamiento nublará su capacidad para tomar una decisión y sentirse gestor de lo que sea que haya que hacer en un momento determinado. Si nos identificamos con este grupo de personas, no estaría de más que consideráramos alguna visita a un terapeuta. Suele tener arreglo y nos permitirá dejar de dar vueltas en círculos para aprender a pisar

solamente un pedal a la vez: el del acelerador o el del freno. Nuestro cerebro sí que sabe, y mucho.

Podemos dejarnos guiar por la emoción y su copiloto, la razón, siempre que tengamos claro que forman un equipo compacto y bien coordinado.

¿Cómo gestionarla eficazmente?

Como ya se ha comentado anteriormente, solemos gestionar bien la sorpresa. Nos ponemos en estado de máxima percepción y atención, recopilamos información y actuamos consecuentemente. Tanto las situaciones fáciles como las difíciles no presentan demasiada complejidad: si no es grave, nos relajamos, incluso nos alegramos si se trata, por ejemplo, de una fiesta de cumpleaños inesperada. Y cuando es arriesgada, salimos corriendo o buscamos ayuda.

En realidad, vivimos múltiples sorpresas a diario: todo lo que no está previsto nos genera esta emoción, aunque a veces pueda ser tan leve que apenas nos demos cuenta de que se ha activado, porque además la solucionamos, incluso, sin tener que pensar demasiado. Se trata de una de esas emociones que, al estar dirigida prácticamente por nuestra parte más inconsciente o intuitiva, nos sirve para entender mejor de qué manera los pensamientos, y la manera en que los formulamos, pueden cortocircuitar una señal que, originalmente, es perfecta.

Y también podemos utilizar esta emoción de manera consciente, para sacar al cerebro del estado de hipnosis al que suelen abocarle las situaciones de aburrimiento. ¿Estamos empezando a cansarnos del trabajo o de la pareja? Eso es porque, probablemente, todos los días ocurre lo mismo. No es necesario cambiar ni uno ni a la otra. En la mayoría de los casos, si tenemos la capacidad de introducir elementos nuevos y sorprendernos gratamente, la siguiente fase del viaje suele resultar bastante motivadora. Y mucho más barata.

MIEDO

¿Cómo se manifiesta en nuestro organismo?

De las emociones más incómodas que podamos sentir, sin duda, en el palmarés de las principales se encuentra el miedo. Al miedo asociamos un temblor generalizado que nos impide, en un primer momento, actuar. Si alguna vez tenéis la rapidez de reflejos de analizar dónde se produce el primer «latigazo» del miedo, lo sentiríais en las piernas, aunque rápidamente se transmite a otros lugares de nuestro cuerpo. ¿Por qué ahí? Ahora mismo vais a entender por qué.

¿Qué nos está indicando?

Una vez más, y aunque pueda sonarnos repetitivo, recordemos que somos lo que somos en un contexto determinado. Cuando en uno de esos contextos se activa la emoción del miedo, lo que el cerebro nos está queriendo decir es que hay algo que no sabe cómo afrontar, no sabe lo que tiene que hacer, no tiene recursos suficientes para resolver algo de lo que tiene ante sí. Es decir, esta emoción lo que nos quiere decir es *no sé*. De nuevo, echemos mano de algunos ejemplos para ilustrarlo.

¿Os acordáis de la primera vez que os sentasteis al volante del coche en la autoescuela? O, peor aún, ¿del día que el profesor os dijo «hoy salimos a la autovía»? Yo sí. Pensé que era el último día de mi vida, y el de mi profesor también. Aunque estuviera en el proceso de aprendizaje, todavía no sabía suficiente para afrontar los peligros que nos aguardaban en esa jungla de coches y personas conduciendo a la que entonces me parecía una gran velocidad. No siento reparo alguno en admitir que, en aquel momento, sentí mucho miedo, que resolví con una risa nerviosa y un «tú mismo...». Ahora, con la perspectiva de unos cuantos años, somos capaces de reírnos de aquella escena y el hecho de salir a la autovía no produce miedo alguno, porque a estas

alturas ya sabemos lo que hay que hacer. Incluso vamos hablando con el copiloto, con nuestros amigos, escuchando música o la radio, contemplando el paisaje... Somos la misma persona en el mismo contexto, pero con una leve diferencia: antes no sabíamos, y ahora sí. Por eso antes sentíamos miedo, y ahora no.

A propósito de jungla, suelo utilizar otro ejemplo quizás algo más metafórico, pero bastante ilustrativo para facilitar la comprensión de lo que significa el miedo. Esta vez nos vamos a poner algo más aventureros, y vamos a imaginarnos que, en el camino de la vida, de pronto nos encontramos ante una selva con cinco tigres. Excepto si somos domadores de circo, veterinarios o cuidadores de estos grandes felinos, el cerebro tiene que avisarnos de que no tiene absolutamente ni idea de qué hay que hacer en una situación que pone en riesgo su supervivencia: y, para eso, activa el miedo. Suele reaccionar con un nivel de temblor proporcional a la falta de recursos que tengamos para afrontar la situación, es decir, si jamás hemos visto un tigre y no nos gustan los animales, temblaremos muchísimo para que sea absolutamente eficaz la maniobra de parada, y si estamos algo familiarizados con ellos, temblaremos un poco menos, quizá con cierta capacidad de movimiento, si es que el cerebro ha sido capaz de elucubrar qué es lo que puede hacer. El objetivo de ese temblor es *parar*. ¿Habéis intentado alguna vez caminar mientras os tiemblan las piernas como castañuelas? Intentadlo. Es imposible.

El cerebro es extremadamente eficaz: detecta en un contexto una situación que *no sabe* resolver y da la orden de parada mediante un temblor en el lugar más indicado: las piernas.

De momento, ha resuelto la situación más urgente, que era la de no exponerse a situaciones arriesgadas y desconocidas. Pero todavía nos queda mucho por hacer y ahí, precisamente, es donde solemos liarnos. Pero este lío es, sin duda, consecuencia de no entender bien lo que nuestro cerebro nos está indicando. Vamos a seguir desenredando este pequeño embrollo.

¿Cómo solemos reaccionar?

Ya hemos comentado anteriormente que dos de las respuestas tipificadas tradicionalmente frente al miedo eran las de huida o lucha. Luego se descubrió una tercera, que era la de hablar con alguien (si se puede, claro).

Pero también sabemos que hay gente que, simplemente, se bloquea, que paraliza una parte de su vida bien porque no sabe o bien porque no quiere afrontar una situación compleja. O se queda dando vueltas sobre su sitio, incapaz de encontrar cualquier solución que le permita al cerebro avanzar en alguna dirección. Sin embargo, la vida sigue adelante y, aunque pudiera parecerlo, nadie permanece en el mismo lugar en el que estaba; a medida que pasa el tiempo, uno va quedándose, sin duda, atrás. Y ése no es un buen lugar para sentirse feliz.

También nos encontramos en la actualidad ante una amplia literatura sobre la manera de afrontar el miedo. Una de las que más nos sorprende a los terapeutas es la que dice algo parecido a que «cuando tengas miedo, ignóralo y sigue adelante...». ¿Nos parecería sensato seguir los consejos de alguien que nos dijera que nos saltáramos el semáforo en rojo? Pues viene a ser lo mismo. Si estuviéramos caminando hacia el borde de un precipicio, seguro que el cerebro activaría en un momento determinado la señal de «miedo». Y si siguiéramos adelante, sin atender esta señal, tal y como sugieren los consejos que hemos mencionado, las consecuencias de nuestra decisión nos resultarían absolutamente nefastas, excepto si vamos a saltar en parapente. Pongamos aún un ejemplo más cotidiano: si tenemos miedo a hablar con nuestro jefe y acudimos a su despacho sin haber hecho una reflexión pormenorizada de qué es lo que queremos comunicarle, cómo, cuándo y para qué, las probabilidades de que la reunión con él no sea un éxito son bastante altas.

Ante el miedo no hay ni que pararse indefinidamente —dejando que la vida nos pase por delante—, ni que lanzarse alocadamente a situaciones que suponen un riesgo evidente. Vamos a ver ahora detalladamente cuál es la mejor manera de afrontar nuestros temores.

¿Cómo gestionarlo eficazmente?

Recordemos una vez más que la emoción del miedo nos está indicando que hay que detenerse, para así poder analizar la situación e identificar correctamente qué es lo que nuestro cerebro ha percibido

que no sabe hacer.

El siguiente paso consistirá en ponernos manos a la obra para aprender aquello que nos haga falta y que nos permitirá salir airosos de situaciones que, hasta este momento, nos resultaban desconocidas. En nuestros ejemplos sería, por un lado, sacarse el carné de conducir y, en el caso de los tigres, probablemente empezaríamos viendo documentales sobre su vida y costumbres; después no sería mala idea ponernos en forma por si hay que echarse alguna carrerita; también sería aconsejable una visita a algún zoológico para que los expertos nos ayudaran a comprender mejor su naturaleza y, finalmente, decidir cuál es la mejor manera de atravesar indemnes esa preciosa selva.

Una vez adquiridas las nuevas habilidades, es cierto que afrontar una situación difícil no es, como ya hemos comentado también, cómoda en absoluto. Pero podemos sobrevivir a ella, que es de lo que se trata. La parte positiva de estos aprendizajes es que probablemente la quinta o la décima vez que tengamos que atravesar la jungla con tigres, quizá dediquemos parte de nuestro tiempo a hacernos *selfies* con ellos. Ya sabremos lo que tenemos que hacer, e incluso cómo sacar el mejor rendimiento a cada situación.

¿Podemos decir entonces que el miedo es una emoción negativa? En absoluto. Comprenderlo y gestionarlo eficazmente nos permite aprender habilidades de las que carecíamos, crecer como personas y sentirnos realmente capaces de vivir nuestra propia vida, traiga ésta las sorpresas que traiga. Favorece nuestra autoestima y hace que nuestro día a día sea más interesante, porque ¿quién dijo que vivir era fácil? Pero los retos más apasionantes llevan siempre ese puntito de incomodidad.

El miedo es una emoción extraordinaria: nos indica dónde están nuestras carencias, nos hace crecer como personas, y aumenta la confianza en nosotros mismos y en nuestra capacidad para estar dispuestos a aprender lo que haga falta en cada momento.

Sentir miedo cuando tengamos que plantearle algún conflicto a nuestro jefe, o cuando haya llegado el momento de poner fin a una relación de pareja, es normal. Probablemente no lo hubiéramos hecho nunca y alguna vez tenía que ser la primera. Si preparamos bien lo que queremos decir, para qué, cómo y cuándo; si lo practicamos hasta sentirnos seguros —para eso hemos sentido el miedo— y, si conseguimos salir dignamente de situaciones que prometían poco,

seguro que en las siguientes ocasiones nuestros temores quedarán reducidos a ligeras punzadas en el estómago, pues nuestro cerebro irá teniendo cada vez más claro lo que tiene que hacer y, además, bien.

La sensación de miedo es directamente proporcional a lo que podemos y sabemos hacer en cada circunstancia.

ALEGRÍA

¿Cómo se manifiesta en nuestro organismo?

Tras una emoción incómoda —que no negativa, como ya hemos visto—, vamos a abordar ahora otra mucho más agradable: la alegría. Esta emoción nos resulta muy placentera, pues nos proporciona una sensación de plenitud y calma, a la vez que nos sentimos llenos de energía. Si nos fijamos atentamente, resulta lo opuesto a la tristeza (pérdida) durante la cual la energía se nos había fugado y apenas nos encontrábamos bajo mínimos de activación.

La relajación que produce la alegría permite que la sangre fluya por todo nuestro organismo sin apenas tensiones ni obstáculos, lo que a su vez facilita que el oxígeno llegue perfectamente a toda la musculatura corporal, que queda así lista para que celebremos con nuestros seres queridos nuestro estado de satisfacción, nos movamos o nos propongamos nuevos objetivos. Sin duda, la alegría es una de esas luces verdes de nuestra vida que nos señalan que podemos y debemos seguir adelante con confianza.

¿Qué nos está indicando?

Solemos sentir alegría cuando los planes que teníamos salen tal y

cómo los habíamos previsto, cuando nuestras expectativas y la realidad coinciden en positivo o cuando alcanzamos nuestros objetivos con éxito.

La alegría nos está indicando que las cosas han salido bien, que lo que ha acontecido es un sumatorio en nuestra vida o que hemos alcanzado con éxito alguno de los objetivos que nos habíamos propuesto.

Se trata de esos instantes en los que podemos respirar a pleno pulmón y llenarnos de satisfacción, pues estamos ante una de esas emociones que llenan el depósito de nuestra ilusión y nos hacen sentir que nuestra vida va como la seda, o que al menos sus circunstancias han mejorado significativamente. Es, sin duda, el momento de disfrutar por cada poro de nuestra piel.

¿Cómo solemos reaccionar?

Para ser sinceros, solemos gestionar bien esta emoción. Nos dejamos llevar por esta potente corriente vital, a la que resulta fácil rendirse y entregarse. Es sumamente gratificante y por eso se la incluye entre las llamadas emociones «positivas», pero yo prefiero calificarla, en este caso, de sumamente cómoda y placentera.

Sin embargo, hay casos en los que la alegría no se gestiona adecuadamente. Por ejemplo, cuando se han tenido experiencias y aprendizajes traumáticos en los que cualquier manifestación de alegría era susceptible de ser castigada con una crítica o una mala cara. Se crece entonces pensando que, cuando llegan los buenos momentos, uno no puede relajarse y sentirse pleno y satisfecho, pues tiene asociado en su cabeza que, en breve, aparecerá el castigo. «Mejor no lanzar las campanas al vuelo», y en vez de permitir que la vida recorra nuestro organismo de extremo a extremo, se generan tensiones que atenúan lo que tendrían que ser instantes de plenitud.

En otras ocasiones, el aprendizaje asociado a una emoción como la alegría puede llevar a adoptar cierto tipo de actitudes violentas en estado eufórico. Por lo general, esto ocurre cuando la emoción se alimenta de pensamientos irracionales que sobreactivan el organismo,

de manera que toda esa energía acumulada se canaliza, o bien contra otras personas, o bien contra uno mismo. Es entonces cuando una emoción magnífica como ésta deja de ser positiva, no tanto por lo que es en sí misma, sino por las consecuencias de su gestión. De nuevo, podemos ver claramente que las emociones no son en sí ni negativas ni positivas, pero sí lo es lo que hacemos después de sentirlas. Y eso depende mucho de nuestros aprendizajes.

¿Cómo gestionarla eficazmente?

Puesto que la alegría significa metas alcanzadas o sorpresas sumatorias en nuestra vida, lo mejor que podemos hacer es disfrutar plenamente del momento, y para ello tenemos que ser capaces de valorar justamente lo que hemos conseguido. Cuando nuestro equipo favorito mete el gol que le dará la copa de la Champions, podemos saltar y gritar a voluntad, siempre que no la emprendamos a puñetazos con los hinchas del equipo contrario. Cuando hemos sido capaces de aprobar ese examen tan determinante para nuestro futuro profesional, lo normal es correr a disfrutarlo con quien nos quiere bien y nos valora, con quien se alegra de corazón por nuestros éxitos. Pero no justificaría que nadie menospreciara o mirara por encima del hombro a quienes no han conseguido superarlo.

Encauzar adecuadamente la energía que nos proporciona una poderosa emoción como la alegría puede hacernos sentir doblemente satisfechos: en primer lugar, por lo conseguido; en segundo lugar, porque la inteligente gestión que hayamos hecho de ella evitará que se empañen los momentos más gratificantes de nuestra vida.

IRA

¿Cómo se manifiesta en nuestro organismo?

Vamos a examinar ahora otra de esas emociones que yo denomino «incómodas», pero que no considero en absoluto negativa: la ira. Nos referimos a ella no tanto en términos de iracundia o agresividad, sino de los enfados que en todos sus niveles, desde los más leves a los más intensos, vamos sintiendo a lo largo del día.

Un primer apunte necesario al hablar de la ira es la distinción entre ésta y la agresividad. La ira es una emoción cuyo significado vamos a ver a continuación. La agresividad es una conducta aprendida que va muchas veces asociada a la ira, pero que no es exclusiva de ésta. Hay gente que es agresiva cuando está triste, cuando tiene miedo o cuando está alegre. Y también hay otras personas que cuando se enfadan no son en absoluto agresivas y saben expresar su malestar sin herir ni ofender a nadie, ni con sus palabras ni con sus acciones.

Ira y agresividad no son sinónimos. La ira es una emoción y la agresividad es una conducta aprendida que puede ir asociada a la ira, pero que no es excluyente ni característica de ésta.

¿Cómo nos sentimos cuando estamos enfadados? Vamos a recordar la última vez que algo nos molestó profundamente, y a continuación vamos a mirar hacia el interior de nuestro cuerpo. ¿Qué estaba ocurriendo? Probablemente, nos sentimos como una cafetera con el agua hirviendo a punto de subir a borbotones. La activación interna se ha elevado por encima de lo normal y es preciso hacer algo. Pero ¿qué exactamente? Si reconocemos lo que ese enfado nos está queriendo decir, probablemente resolvamos mucho más eficazmente la situación en la que nos encontramos inmersos que si nos dejamos llevar por «impulsos» descontrolados.

La gestión de la ira es uno de los aprendizajes más importantes que necesitamos incorporar a nuestra vida, pues es tan potente que muchas veces nos propulsa a lugares donde no teníamos previsto llegar y que es posible que no nos gusten en absoluto. Afortunadamente, estamos a tiempo de aprender a tomar las riendas de nuestros enfados, y hacer que nos lleven exactamente al punto donde nosotros hayamos programado nuestras coordenadas de meta.

¿Qué nos está indicando?

Hay dos supuestos principales en los que el cerebro activa esta

emoción. Para comprenderlos bien, primero tendremos en cuenta que nuestro cerebro es muy territorial: «Yo soy *yo*». A priori, sabe perfectamente lo que le corresponde y dónde están los límites de su identidad. Después, cierto tipo de aprendizajes y experiencias pueden tener como consecuencia que se difuminen esos límites y uno no sepa marcarlos adecuadamente. Por ejemplo, los niños que han sufrido abusos de cualquier tipo suelen presentar problemas con estas delimitaciones, pues el abuso en sí supone que la otra persona no ha respetado los espacios físicos y psicológicos del menor, de manera que éste no tiene noción de cuándo puede decir «basta» o, simplemente, «no». En realidad, en vez de estar aprendiendo sobre *quién es*, lo está haciendo sobre *quién no es.* A lo largo de su vida experimentará el conflicto entre la parte innata que intenta enviar señales sobre su legítima territorialidad, y la parte aprendida, que va cortocircuitando continuamente lo que debe admitir o no.

Por tanto, sabiendo que nuestro cerebro tiene una frontera que defender con el fin de garantizar la supervivencia de todo el sistema que representa, una de las situaciones que activará la emoción de la ira será la percepción de una amenaza física, psicológica o emocional. Esto, que suena quizás un poco fuerte, es tan sutil que salta ante un «¡te creerás que te sienta bien eso que llevas puesto!». Evidentemente, no se trata de una crítica constructiva, sino de un comentario ambiguo —no nos dicen directamente que no les gusta lo que llevamos, o que nos sienta muy mal—, probablemente con ánimo de ofender. Nos molesta. No interpretamos buenas intenciones y, además, no tenemos muy claro qué es en realidad lo que nos están diciendo. Hay cierto punto de manipulación para que seamos nosotros quienes demos la interpretación final al mensaje, liberando de culpa a quien lo emitió: «Yo nunca te dije que te sentaba mal...». Y será cierto. ¿Tiene entonces nuestro cerebro razones sobradas para enviarnos alguna señal que nos diga «*cuidado*»? Afortunadamente, sí, y suele hacerlo con bastante diligencia. Otra cosa es que lo entendamos y que sepamos dar una respuesta adecuada a ese contexto. Luego veremos con más detalle cómo.

Una segunda situación en la que se suele activar la señal de ira es cuando nuestro cerebro percibe que sus expectativas y la realidad no coinciden. El nivel de enfado será proporcional a la distancia que haya entre lo que esperábamos y lo que realmente ha ocurrido. Seguro que la siguiente escena, que nos resulta familiar a todos, nos puede servir para comprender mejor su significado: vamos con nuestro euro a la máquina expendedora de bebidas, pues tenemos bastante sed. Esperamos que cuando introduzcamos la moneda por la ranura y le

demos al botón de la botella que elijamos, ésta caerá y podremos satisfacer nuestras ganas de beber. Sin embargo, echamos el euro, le damos al botón... y no cae nada. Sorpresa... y un poco de enfado. La activación que se genera en nuestro cuerpo (pequeña dosis de ira) es la que nos permite darle al botón en repetidas ocasiones... Sigue sin caer. Ahora ya nos enfadamos un poquito más, básicamente porque necesitamos hacer algo más contundente y el cuerpo necesita más activación: intentamos sacudir la máquina, para que caiga la botella, es decir, para que expectativa y realidad coincidan. La siguiente reacción que me suelen proponer en los cursos es «darle patadas a la máquina». En el fondo, es lo que nos gustaría hacer, pero finalmente nuestra educación nos impide consumar este gesto. Sin embargo, el cerebro se activa igualmente al nivel de la acción que desearía ejecutar y nos enfadamos mucho más. En ese momento tenemos que echar mano del copiloto: la razón. Vamos a ver: igual la máquina está estropeada o la bebida se ha terminado. ¿Por qué no llamar al conserje (si estamos en un local) o al número de teléfono que pone en la plaquita que hay encima de los botones? Son dos buenas opciones. También es cierto que muy probablemente nos demos la vuelta y demos el euro por perdido. Enseguida toleraremos la pequeña frustración que acabamos de sufrir, y esperamos que se nos pase en un breve espacio de tiempo.

Veamos ahora esta misma reacción con algo que puede ocurrirnos, por ejemplo, cuando llega el fin de semana. Hemos visto que acaban de estrenar una película que nos interesa mucho y pensamos que sería un buen plan ir a verla con nuestro amigo Pepe. Ya hemos consultado los horarios, los cines y los medios de transporte. Llamamos a Pepe con la idea de ir juntos. Pero Pepe nos dice que no puede —es el equivalente a cuando no cae la bebida de la máquina—. «¿Cómo que no? Pero ¡si es una película genial!» —le damos varias veces al botoncito—. «Mira, es que no puedo ir, te lo agradezco» —la botella sigue sin caer—. «Pero, hombre, que ya he comprado las entradas» —pequeña mentirijilla para forzar un cargo de conciencia en Pepe—. A partir de aquí, dependiendo de lo asertivo que sea Pepe, cederá o no a nuestra demanda de venir con nosotros al cine. Y dependiendo de la tolerancia a la frustración que tengamos nosotros, admitiremos que los planes los hemos hecho nosotros, que Pepe no estaba al tanto, y que finalmente nuestro gozo ha caído literalmente en un pozo.

Nuestro cerebro activa la ira principalmente ante dos situaciones:• Ante la percepción de una amenaza física, psicológica o emocional.• Ante la percepción de que la realidad no

coincide con lo esperado.

¿Cómo solemos reaccionar?

Para ser sinceros, por lo general, mal. Y «mal» se refiere a agresividad, verbal o física, indiscriminada, que suele tener como consecuencia daños normalmente innecesarios y que, además, pueden ser perfectamente evitados. Pero veamos por qué nos cuesta tanto dominar este potrillo desbocado.

Ya hemos visto que la reacción fisiológica cuando el cerebro dispara la ira es una activación similar a una cafetera en ebullición. Tanto en el supuesto de que el cerebro perciba que tiene que defenderse de una agresión, del tipo y de la intensidad que sea, como cuando percibe que tiene que conseguir que sus expectativas y la realidad coincidan, el hecho es que tiene que *hacer* algo. Y para el cerebro, *hacer* se traduce en una actividad muscular. Para que los músculos funcionen a máximo rendimiento necesitan dosis más elevadas de oxígeno, y para ello comenzaremos a respirar más rápido, y el corazón se encargará de latir más deprisa para bombear rápidamente la sangre que tiene que transportar las recargas de oxígeno a toda esa musculatura. Dependiendo de la acción que el cerebro perciba que tiene que realizar, el nivel de activación será mayor o menor. Y aquí llegamos al punto en el que tenemos que aprender a liberar esa tensión de la mejor manera posible.

Como también hemos explicado anteriormente, para el cerebro, la percepción de «ataque» y la respuesta de «defensa» pueden corresponderse tanto con agresiones físicas —que esperemos que sean excepcionales—, como con agresiones verbales o psicológicas. Si esas pequeñas activaciones las vamos alimentando, a su vez, con pensamientos negativos, irracionales o inadecuados, el nivel de activación irá aumentando, de manera que irremediablemente llegaremos a lo que denominamos «punto sin retorno», en el que, sí o sí, hay que liberar toda la tensión acumulada. Y por lo general lo hacemos contra otros o contra nosotros mismos. Evidentemente, una vez descargada la tormenta, habremos conseguido bajar los niveles de activación, pero a costa de unos indeseados daños colaterales o directos que poco a poco irán dejando una profunda huella en nuestras vidas.

Una reacción inapropiada, por ejemplo, sería emprenderla a insultos con quien cuestionó si nos sentaba bien la ropa que llevábamos. Y, por supuesto, es absolutamente absurdo que nos enfademos con Pepe o, peor aún, que le soltemos algún improperio, simplemente porque nuestros planes no han salido como esperábamos. Pepe no es el responsable y mucho menos el culpable de nuestra frustración.

Para que la emoción de la ira no nos haga reaccionar como una escopeta descontrolada disparando a diestro y siniestro sin tino alguno, necesitamos que la razón se convierta en el mejor copiloto que pudiéramos haber imaginado nunca. De ella depende que la ira bien gestionada se convierta en el propulsor que nos impulse a realizar nuestras metas, en vez del escollo que nos impida alcanzarlas.

¿Cómo gestionarla eficazmente?

Antes de que veamos cómo gestionar la ira con más eficacia en los contextos en los que nos solemos mover, hay que señalar que, excepcionalmente, la agresividad puede ser la respuesta adecuada en un contexto determinado. Si, por ejemplo, sufrimos un ataque porque alguien está intentando robarnos la cartera en plena calle, o ante un intento de violación, la agresividad puede ser una de las respuestas que nos permitan resolver esa desagradable situación de la manera más eficaz (mediante un empujón o chillando, por ejemplo) o al menos intentarlo. Pero estos contextos son extremadamente delicados de analizar, y no son el objeto de lo que necesitamos aprender ahora.

Una forma muy eficaz de bajar la activación fisiológica que sentimos cuando la ira ha sido activada es ponernos físicamente al mismo nivel de esa activación, generando así alternativas a la agresividad física. Cuando estamos enfadados, lo mejor que podemos hacer es dar un paseo largo y a paso rápido; sacar al perro; ir a hacer algo de deporte; subir y bajar escaleras; limpiar estanterías, o cualquier otra actividad que sepamos que nos va a producir cierto cansancio físico. Una vez que hemos conseguido liberarnos del excedente de energía y recuperar unos niveles más o menos habituales, entonces ha llegado el momento de analizar qué es lo que realmente nos ha molestado tanto.

Siguiendo con las preguntas que nos permiten identificar el porqué de una emoción, en este caso nos cabría cuestionarnos «¿qué parte de

mí se está sintiendo agredida o atacada?» o «¿qué es lo que yo esperaba que ocurriera y cómo ha ocurrido realmente? ¿Hay algo que pueda hacer para que lo que quiero coincida con lo que consigo?». De esta manera, el tema de la ropa, por ejemplo, podemos gestionarlo de varias maneras. De entrada, lo que no se nos dice claramente no tenemos por qué entenderlo. Si alguien nos dice que si nos pensamos que lo que llevamos nos sienta muy bien, con ironía, nuestra respuesta puede ser un escueto «sí, ¡claro que lo pienso!». También podemos responder que «no entendemos muy bien qué es lo que nos quiere decir exactamente». En cualquier caso, si vamos bien o no es algo que debemos decidir nosotros, y si a la otra persona no se lo parece, ha de encontrar la manera de decírnoslo sin ofender, y con la actitud de aportar simplemente una opinión o sugerencia, que sólo nosotros, finalmente, aceptaremos o no.

Sobre Pepe, hay poco que decir. Pepe está completamente fuera de las elucubraciones que estemos haciendo para el fin de semana. Si coincide que puede compartir con nosotros los momentos que le proponemos, magnífico; pero si no puede, seguiremos queriéndolo igual. E intentaremos llamar, quizás, a Manolo. Igual nos encontramos con una grata sorpresa.

La ira es una emoción extraordinaria. Nos permite delimitar las fronteras de lo que somos, defenderlas y valorarlas. Es absolutamente imprescindible para eliminar de nuestra vida lo que no deseamos y, bien canalizada, se convierte en la energía que nos permite perseverar hasta hacer realidad nuestros anhelos más profundos.

AMOR

¿Cómo se manifiesta en nuestro organismo?

El amor nos produce una de las sensaciones más placenteras que pueda experimentar un ser humano. Cuando nos sentimos amados y cuando amamos, recorre nuestro organismo una oleada de orden, satisfacción, relajación y confianza. Nos sentimos llenos de vida y de ganas de vivir, respiramos profundamente y nuestro corazón late a

pleno rendimiento. Cuando hablamos de amor, no nos referimos únicamente al amor de pareja (para saber más sobre éste, os invito a que leáis mi libro *Amor del bueno*, en el que entro bastante más en detalle en todo el recorrido que se produce desde que sentimos amor, hasta que somos capaces de desarrollarlo e integrarlo como una experiencia positiva y constructiva en nuestra vida), sino a todos esos contextos en los que nos sentimos queridos, por ejemplo, por amigos, hermanos, padres, hijos, compañeros, profesores, etcétera.

Es cierto que cuando estamos enamorados sentimos mariposillas en el estómago, sonreímos por nada o estamos absortos y a veces lejanos de lo que ocurre a nuestro alrededor. Nuestro cerebro se encuentra tremendamente activo y empieza a segregar gran cantidad de sustancias para aderezar el momento, entre ellas, una buena cantidad de dopamina que nos hace querer más, mucho más de lo mismo. Tanto, que somos incapaces de ver si hay algo que no nos conviene. En ese momento, la lente de nuestra atención se encuentra completamente distorsionada y se focaliza únicamente en lo que nos gusta para que nos siga proporcionando ese bienestar.

Pero sigamos con el amor como emoción. Sentimos amor por aquello que nos hace sentir vivos y llenos de ilusión. El amor facilita la conducta de aproximación, pues queremos estar cerca de aquello que nos proporciona tanto bienestar.

Asociamos directamente esta emoción con nuestro órgano vital más importante: el corazón. ¿Es un mito esta relación? Quizá no tanto, y vamos a ver por qué.

¿Qué nos está indicando?

El primer e importantísimo apunte que quiero hacer respecto esta emoción es que, en nuestra estructura fisiológica, el amor es una fuente de placer, no de sufrimiento, siendo éste la consecuencia de errores en el aprendizaje o, en el peor de los casos, de algún trastorno de la personalidad.

El cerebro activa esta emoción en cualquier contexto en el que identifique que se dan las condiciones necesarias para poder estar sin que haya absolutamente ningún riesgo para su supervivencia. Más bien al contrario, se trata de entornos en los que, además, se potenciará y se sacará lo mejor que llevamos dentro.

Todos deseamos sentirnos amados, porque nuestro objetivo

principal es «vivir» en el contexto más adecuado posible: donde se nos respete y potencie lo mejor de nosotros, en un entorno de seguridad.

> Donde hay amor hay vida. Y el órgano directamente relacionado con ésta es, sin duda, el corazón.

La señal que se enciende en nuestro cerebro es verde, verde y, una vez más, verde. Si tenemos en cuenta que el objetivo principal de nuestro cerebro es la supervivencia, no nos resultará extraño comprender, entonces, por qué busca, anhela y desea encontrarse en contextos en los que ésta esté asegurada. Si hay un contexto que signifique «vida», con todas sus letras, ése es sin duda alguna el del amor. Y de ahí que se dedique a experimentar todas las veces que sea posible esa señal que significa «vive».

¿Cómo solemos reaccionar?

Ahora llegamos a una parte delicada, en la que debemos hacer una importante distinción, tal y como hicimos con la emoción de la ira, a la que desvinculamos de una conducta como la agresividad. Y para ello es necesario que comprendamos que no es lo mismo *amor* que *amar*.

> El amor es un sentimiento. Amar es una conducta.

Cuando me preguntan: «Oye, ¿tú crees que esa persona me quiere?», mi respuesta es la siguiente: «Probablemente sienta que te quiere. Eso no lo puede afirmar nadie por nosotros y, por tanto, no lo podemos negar. Pero otra cosa es si te sabe querer o no, pues es algo que dependerá de lo que haya aprendido, de lo que haya practicado y del tipo de relación que quiera tener contigo. Esto sería una conducta y, por tanto, observable, medible y valorable».

De todas las emociones, la que más cortocircuitos cognitivos presenta para su identificación correcta es, sin duda, el amor. Hay tanto escrito sobre él, desde tantos campos de conocimiento... o desde la más pura ignorancia; se le han dado tantas interpretaciones; se confunde con tantas otras conductas, como la pasión, el sexo, la dominación, la sumisión, la obsesión, la autoinmolación, la conveniencia, etc., que tenemos que dispersar muchas montañas de paja para quedarnos literalmente con lo más importante: el grano.

Dependiendo de nuestros aprendizajes, de nuestras experiencias o del momento vital en el que nos encontremos, reaccionaremos al amor de maneras muy variadas.

Algunas de las cosas que aprendimos durante nuestra infancia probablemente ya no nos sirvan cuando seamos mayores. Hay personas que identifican que estar en un entorno amoroso significa que pueden desplegar todo su mal carácter y que quienes los quieren los tienen que aguantar así; o que han de convertirse en personas sumisas como prueba de su profundo y verdadero amor. A otros, los contextos de presunto amor les provocan desconfianza y miedo, y activarán conductas defensivas con aquellos que compartan su intimidad.

También contamos con todo un repertorio de ideas disparatadas sobre el amor que vuelven literalmente loco a nuestro cerebro: que si el amor es incondicional, aunque te estén maltratando física o psicológicamente —aquí el cerebro seguro que está enviando señales continuas para salir corriendo, que, evidentemente, obviamos—; que si existen las medias naranjas o las almas gemelas, que delimitan la experiencia de pareja a una única persona, si es que tienes la suerte de encontrarla en esta vida —somos personas completas en proceso de evolución que podemos compartir maravillosas experiencias con otras personas que están como nosotros: conociéndose e intentando sacar lo mejor de sí mismas—; que si nos morimos de amor, que si no somos nada sin el otro, que no podemos vivir si no tenemos a quien queremos... —en fin, todo un abanico de inmadurez, por no aceptar que el otro no nos quiere, y de egoísmo, pues somos capaces de poner a quien decimos que amamos en el dilema moral de que nuestra vida dependa de que sucumba a nuestro chantaje—. Es evidente que nada de esto tiene que ver con el amor.

Sin embargo, existen muchas ocasiones en las que probablemente lo hagamos muy bien, aunque quizá no sepamos explicar cómo. Vamos a ver qué es lo que ocurre cuando respondemos con lo que nuestro cerebro necesita cuando activa esta emoción en momentos determinados o con personas concretas.

Amar *bien* consiste en ser capaz de dar a quien queremos no tanto lo que creamos o queramos dar, sino lo que realmente necesita el otro para desarrollarse y sacar lo mejor de sí.

Muchas veces pensamos que queremos mucho a una persona porque le damos lo que creemos que le viene bien, o lo que queremos darle. Sin duda, estamos pensando en nosotros, pero no en el bienestar de quien amamos, pues no se están teniendo en cuenta sus necesidades, sino las nuestras.

Seguramente vivimos con el convencimiento de que, como sentimos amor, sólo por eso ya sabemos amar *bien*, y queremos hacerlo lo mejor posible. Sin embargo, las buenas intenciones no suelen ser suficientes si no aprendemos cómo y practicamos mucho. Para practicar no necesitamos necesariamente de mucha gente, sino que lo más importante será contar con buenos maestros y, a veces, con uno basta.

Ahora se ha puesto muy de moda decir «te quiero» con cierta asiduidad. En principio, no hay nada que objetar, excepto si las palabras están vacías de contenido. Cuando estamos en entornos en los que nos sentimos queridos y sentimos el amor como la emoción que estamos describiendo de confianza y seguridad, las palabras «te quiero» son un bonito adorno a lo que ya sabemos que tenemos. Mi sugerencia es no hacer de ellas una machacona música de fondo si no tenemos intención de bailar con quien amamos.

¿Cómo saber entonces cuándo lo estamos haciendo bien? En mi libro *Amor del bueno* puse el ejemplo de un cactus y una hortensia que tuvieron bastante éxito por lo bien que entendieron su relación. Para no repetirme, os pondré aquí dos ejemplos que seguramente también nos ayudarán a comprender si estamos actuando acertadamente.

- *¿Cómo sabemos si un niño se está criando en un entorno en el que recibe amor?* Probablemente sonríe, juega, está sano y guapo. Y eso es consecuencia de los cuidados de sus tutores, que probablemente le dan la comida triturada, la leche adaptada a su estómago, caricias, higiene, cobijo y mucha seguridad, aunque eso signifique que no puedan echarse la siesta a las horas que se echarían una

cabezadita y, por supuesto, no servir el filete «vuelta y vuelta». Un apunte más relacionado con los niños, respecto a las relaciones de cantidad o de calidad. Lamentablemente, los pañales hay que cambiarlos cuando corresponde, no cuando nos venga bien a los adultos, aunque utilicemos unas toallitas de lujo y cremitas carísimas. Lo mejor en este caso no es lo más caro, sino lo más oportuno.

- *¿Cómo sabemos si una planta está en un entorno en el que recibe amor?* Sin duda, porque recibe los elementos que necesita para su desarrollo correcto: la luz adecuada, agua, buen abono, poda regular, insecticidas, *etc.* El resultado va a ser una planta que saque todas las flores que dé de sí su equipamiento genético cuando el contexto favorece que éste se manifieste. Y, por fin, ha llegado el momento en el que, con vuestro permiso, me pondré algo cursi una vez más: ¡qué bonito es levantar los ojos y ver una pradera llena de flores de todos los colores y tamaños!

Cuando estamos amando *bien*, es porque estamos dándole al sujeto/objeto de nuestro amor lo que necesita, creando, además, el entorno apropiado para que saque lo mejor de sí mismo. Si se trata de una relación en la que nos corresponde también ser amados —normalmente, las que se producen entre personas—, la atención correcta debe fluir en ambas direcciones.

A partir de una cierta madurez emocional, la tarea de sacar lo mejor de nosotros mismos, es decir, de amarnos bien, nos corresponde a título individual. Aunque si es en compañía de otros, el resultado será exponencial.

ODIO ⇔

¿Cómo se manifiesta en nuestro organismo?

El odio es otra de esas emociones que comparten el podio de lo que algunos llaman las emociones negativas, y que —como ya sabéis— aquí estamos tratando como incómodas. Y el odio lo es, y mucho. Entre otras cosas, porque nos provoca un estado de agitación, de alta activación, que ya sabemos que para el cerebro significa que tiene que

hacer algo y, en este caso, importante. A veces lo confundimos con la rabia, pero su función no es exactamente la misma, como vamos a ver a continuación.

¿Qué nos está indicando?

Si echamos mano de algunos clásicos que se aproximan más a la propuesta que estamos haciendo en este libro, como el filósofo René Descartes, el odio se concibe como la conciencia de que algo estaba mal, combinada con el deseo de retirarse de ello; para el creador del psicoanálisis, Sigmund Freud, en *Los instintos y sus vicisitudes* (1915), lo describía como un estado del yo que deseaba destruir la fuente de su infelicidad.

Veamos por qué hemos elegido a estos autores para explicar la mejor manera de entender el odio de una forma positiva.

Cuando en un contexto se nos dispara la emoción del odio, probablemente nos encontramos ante algo o ante alguien que hace literalmente que se cortocircuiten nuestras neuronas. Lo que sea causante de odio en nuestra vida seguramente nos está indicando que, ante su presencia, resulta difícil ser uno mismo, o sacar adelante proyectos personales. Esto no quiere decir que tengamos razón o que no la tengamos, sino que lo percibimos así. El cerebro entonces decide que, lo que sea que supone tal perjuicio para sus proyectos, ha de salir de su entorno de influencia o de su intimidad psicológica.

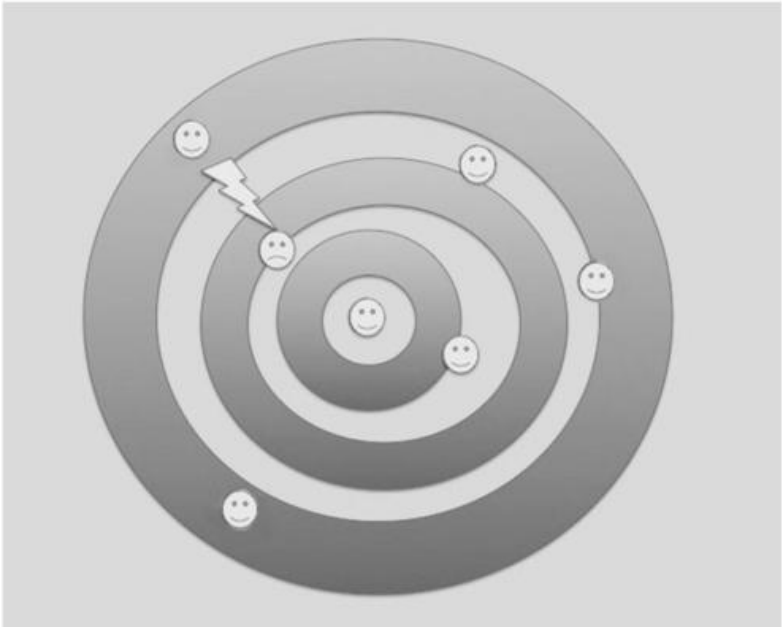
¿Cómo solemos reaccionar?

El odio, al igual que la ira, es de esas emociones que no gestionamos realmente bien. Lo confundimos con la venganza, con el rencor y, una vez más, con la agresividad. De nuevo, tenemos que dejar claro que lo que sentimos no es lo mismo que lo que hacemos. Esto último viene determinado por el pensamiento o la interpretación del contexto, y de lo aprendido sobre lo que hay que hacer en estas situaciones.

El odio es una emoción. La agresividad, el rencor o la venganza son conductas que no siempre están asociadas al odio, ni son sinónimas de éste.

Como hemos visto, el odio nos está indicando que es preciso variar la distancia a la que se sitúan ciertos elementos o personas en nuestra vida. Nada más. ¿Dónde surge el problema?

En consulta, solemos trabajar con una especie de círculos concéntricos en cuyo centro nos colocamos, dejando el resto de los elementos o de las personas de nuestra vida alrededor. Algunos pueden acercarse bastante sin producirnos malestar alguno o, al contrario, agradecemos su presencia en nuestra vida. Otros, sin embargo, a medida que los acercamos, entendemos que hay un punto a partir del cual su presencia nos resulta desagradable o incómoda. Es decir, nos «cortocircuita».



Ése es precisamente el punto que tenemos que aprender a detectar, simplemente para comprender cuál es la distancia adecuada a la que debe estar cada persona en nuestra vida, para tratarnos con el grado de civismo que se nos presupone a todos. Pero lo habitual es que ante

la incapacidad o la ignorancia sobre cómo gestionar esta emoción, caigamos en conductas agresivas, como pueden ser el rencor, la venganza y la agresividad, bien en su forma verbal —a través de insultos—, o bien física. Ninguna de ellas supone una correcta gestión de una emoción que, en principio, no nos está invitando nada más que a poner una distancia adecuada entre nosotros y el estímulo que nos genera tanta repulsa.

¿Cómo gestionarlo eficazmente?

Ni podemos gustarle a todo el mundo, ni a nosotros nos caerán bien todas las personas con las que nos encontremos en la vida. Francamente, me parece amoral obligar a alguien a que le guste quien le desagrada profundamente o quien ha sido fuente y causante de un profundo sufrimiento. Todos tenemos derecho a decidir lo que nos agrada y queremos tener cerca, al igual que lo que no queremos tener presente en nuestras vidas. Lo que no recomendamos ni sugerimos nunca es que, ante esta emoción, se entre en la cadena de conductas ineficaces que hemos mencionado anteriormente.

¿No soportas a algún familiar y tienes que ir a verlo todos los fines de semana o a diario? Habrá que determinar entonces la frecuencia y la duración que resulten tolerables, sin forzar artificialmente relaciones que lo único que propician son situaciones de conflicto innecesario. Si una emoción como el odio, en sus distintos niveles de intensidad, nos permite situarnos a una distancia adecuada para así mantener una relación cordial y, si no de agrado, al menos de respeto mutuo, entonces se habrá convertido, una vez más, en una emoción extraordinaria siempre que se dé la respuesta exacta que nos está sugiriendo nuestro cerebro.

El odio nos permite colocar a la distancia adecuada los elementos o a las personas con las que, pasados ciertos límites, saltan chispas. Aprender a detectar ese punto correcto de interacción facilita unos mínimos de cordialidad y respeto mutuo.

Cómo gestionar eficazmente nuestras emociones

Emoción	Cómo se manifiesta	Qué está indicando	Gestión ineficaz	Pregunta	Gestión eficaz
Tristeza	*Abatimiento*	*Pérdida*	*Añadir gran cantidad de pensamientos catastrofistas*	*¿Qué parte de mí siente que ha perdido algo?*	*Asumir que lo perdido no volverá y fijarse nuevos objetivos*
Sorpresa	*Apertura máxima de ojos, boca, nariz y oídos; tensión en el cuello*	*Algo inesperado, distinto*	*Bloquearse*	*¿Qué me resulta inesperado o extraño de esta situación?*	*Recabar información y decidir si es relevante o si podemos seguir con nuestra actividad*
Miedo	*Temblor, principalmente en las piernas*	*No sé; parar*	*Seguir adelante como si no pasara nada; quedarse parado para siempre; dar vueltas como una peonza*	*¿Qué parte de mí no sabe gestionar esta situación? ¿Qué parte del contexto es la que no me siento capaz de afrontar?*	*Aprender lo que requiera la situación, y solucionarla estando mejor preparado*
Alegría	*Relajación, plenitud*	*Objetivo cumplido, objetivos que suman en nuestra vida*	*No creerse merecedor de lo bueno*	*¿Qué parte de mí siente que sus objetivos han sido alcanzados?*	*Valorar lo conseguido, tanto si es por méritos propios como si es fruto del azar. Disfrutar de ello*

Cómo gestionar eficazmente nuestras emociones (cont.)

Emoción	Cómo se manifiesta	Qué está indicando	Gestión ineficaz	Pregunta	Gestión eficaz
Ira	*Activación, el corazón late más deprisa y respiramos más rápido*	*Se percibe una agresión física, psicológica o emocional; nuestras expectativas no coinciden con la realidad*	*Agresividad, sumisión*	*¿Qué parte de mí se siente agredida?* *¿Qué es lo que yo esperaba y qué ha ocurrido de otra manera?*	*Asertividad, resolver sin agredir, pero con firmeza* *Analizar hasta qué punto puedo hacer que realidad y expectativas coincidan, o se acerquen el máximo posible*
Amor	*Calma, confianza, seguridad*	*Aproximación; no hay ningún peligro; podemos desarrollar nuestro potencial*	*Dañar, descuidar, agredir; llamar amor a muchas conductas que no lo son*	*¿Siento que este contexto saca lo mejor de mí? ¿Me siento seguro en él?*	*Proporcionar todo lo necesario, potenciar la vida y la identidad del sujeto/objeto de nuestro amor*
Odio	*Gran activación*	*Alejamiento; colocar a la distancia adecuada a los elementos más conflictivos de nuestra intimidad psicológica*	*Venganza, agresividad, rencor*	*¿En qué punto creo que puedo colocar a esta persona en mi vida sin sentir que se producen cortocircuitos?*	*Tantear e identificar cuál es el punto exacto en que debemos dejar las relaciones con cada persona*

El odio también se convierte en extraordinario cuando nos permite distanciarnos adecuadamente de personas cuyas conductas han provocado daños profundos en nuestras vidas. Sentir que no se encuentran lo suficientemente cerca como para suponer una continua amenaza nos permitirá seguir adelante y, por qué no, olvidar lo ocurrido. Pero nuestro cerebro siempre estará alerta con esta emoción

para que, si por alguna eventualidad, se saltaran los límites saludables, podamos marcarlos de nuevo cuanto antes. Evidentemente, es incómodo, pero ¿negativo?

Demos una oportunidad a nuestro bonito proyecto vital y no permitamos que nadie lo arruine. Y hagámoslo eficazmente, sin caer en conductas irracionales, como el rencor o la venganza, que, como hemos visto, no son consecuencia directa del odio, sino de una incorrecta gestión de éste.

¿Eres racional o emocional?

A los seres humanos nos produce cierta tranquilidad etiquetar todo aquello que encontramos a nuestro paso, aunque quizá no nos guste tanto que nos etiqueten. Pero, en principio, parece una buena estrategia que ayuda al cerebro a no tener que prestar mucha atención a alguien o a algo, e ir resolviendo con cierta rapidez e incluso exactitud. Por ejemplo, cuando decimos de alguien que es «intelectual», se le atribuyen una serie de características, como que se pasa el día leyendo, o en bibliotecas, o que sólo habla de temas profundos. Parece que esto nos facilita la aproximación a esa persona, sacando conversaciones que pensamos que son de su interés, o no poniendo expectativas sobre algo que pueda hacer. Y seguramente también hemos vivido la experiencia de quedarnos sorprendidos el día que vimos a esa misma persona ganando la media maratón de su ciudad, o bailando desenfrenadamente en el chiringuito de moda. No es que el otro nos haya roto los esquemas, sino que se nos han roto a nosotros mismos. La etiqueta que hemos puesto, evidentemente, no nos vale y, desde luego, tiene que ver con nuestra manera de percibir el mundo, no con cómo sea el otro en realidad. «Es que yo creí que...» Bien, lo que cada uno decida creer es su responsabilidad.

Esta breve introducción nos servirá para entender mejor el porqué de esa necesidad que tenemos de poner etiquetas, y cómo afecta especialmente al tema de las emociones. Parece estar mejor visto que los hombres sean más «racionales» y las mujeres más «emocionales», aunque ahora las tendencias van cambiando y encontramos mujeres a las que les gusta presumir de «racionales», igual que a muchos hombres de ser «emocionales».

Pero ¿qué quiere decir esto en realidad? «Suponemos» que ser más racional implica no inmutarse cuando ocurre algo grave o de cierta

importancia, que se es más reflexivo o se dan más vueltas a las situaciones; también «suponemos» que se es más resolutivo y se va al grano sin perderse en divagaciones innecesarias. Más o menos. Por el contrario, las personas emocionales son, primero, las que más fácilmente lloran por cualquier cosa, o simplemente por todo. Se les nota enseguida cuando están tristes, o enfadadas y, además, suelen dar bastante la «brasa» con sus estados emocionales. Cuando están alegres son el cascabel que saca una sonrisa de todo aquel que se cruza en su camino, y cuando se enfadan se dejan llevar por lo primero que les viene a la cabeza sin pensar en sus consecuencias. También más o menos.

Si hemos llegado hasta esta página sin habernos saltado ninguna de las anteriores, probablemente no haya que extenderse demasiado para tener la claridad y la convicción de que todos somos racionales y emocionales a la vez. Y no podemos ser de otra manera. La diferencia la marca no tanto la cantidad de emoción o de razón que ponemos en nuestras conductas, sino la capacidad que tenemos para gestionar adecuadamente la una y la otra.

Y ahora sí vamos a detenernos a analizar un poco más la una y la otra.

Todos somos racionales y emocionales a la vez y todo el tiempo. La diferencia radica en cómo gestionamos la razón y la emoción, y con qué dosis de cada una aderezamos nuestras conductas cotidianas.

Hemos detectado que, por lo general, se llama «emocionales» a personas que hacen una mala gestión de sus emociones, que se desbordan, que son impulsivas, y que no saben encauzar adecuadamente lo que les está ocurriendo. Esto, que puede pasarle a cualquiera en momentos específicos, parece ser el estado natural de aquellos a los que etiquetamos, o se etiquetan, de esta manera. Por su parte, podríamos decir de las personas denominadas «racionales» que ni sienten ni padecen, su rostro es impasible y todo lo pasan por el filtro de su lóbulo prefrontal. Excepto, todo hay que decirlo, el día que revientan. Porque el estilo emocional de las personas racionales no es ese chirimiri incesante del de las emocionales, sino que lo suyo va más de tormenta, rayos y truenos y, a veces, con viento huracanado. Eso sí, después de la tormenta siempre llega la calma, acompañada seguramente de algún daño colateral en forma de charcos. ¿Podríamos

decir que no se trata acaso de una reacción puramente emocional en estado desbocado? Al igual que en el primer caso, se trata de emociones inadecuadamente gestionadas en las que, desde luego, queda poco de razón en un espectáculo de descontrol.

¿Entonces...?

Podemos liberarnos cuanto antes de cualquier tipo de encorsetamiento en forma de etiqueta y a la pregunta sobre si somos racionales o emocionales, nuestra respuesta puede ser la siguiente: «Depende». Sí, depende de en qué contexto nos encontremos y de qué consideremos más relevante en cada situación: si la emoción guiada por la razón; si la razón condimentada con algo de emoción, o si un sano equilibrio al cincuenta/cincuenta entre ambas.

No todos los contextos son iguales, y movernos solamente por una forma única y exclusiva de ser nos va a proporcionar más inconvenientes que ventajas. Esto no quiere decir que seamos chaqueteros o veletas, sino que tenemos que aprovechar la oportunidad de utilizar bien estas dos herramientas, dependiendo de la situación en la que nos encontremos, y sentirnos libres para decidir si en un momento específico damos más peso a nuestra emoción que a nuestra razón, o viceversa. Y, lo más importante, de qué manera lo hacemos.

Una vez que nos desprendemos de las incómodas etiquetas y corsés que limitan nuestro comportamiento, aprender a dosificar según convenga las dosis de razón y de emoción nos proporciona una increíble sensación de bienestar y de libertad.

Seguro que lo vamos a entender mejor con varios ejemplos.

Vamos a imaginar que nos acabamos de enterar de que alguien a quien teníamos en profundo y sincero aprecio nos ha estado engañando y, además, perjudicando en algo importante para nosotros. Al principio pasaremos por una fase de estupefacción, a la que seguirá otra de dolor cuando seamos conscientes de lo ocurrido, y luego vendrá probablemente una intensa sensación rabia y/o tristeza. El nivel de rabia será proporcional a la importancia que haya tenido la traición. Evidentemente, en este caso la emoción será desbordante y se nos pasará por la cabeza todo tipo de pensamientos probablemente poco ejecutables:

- Si somos personas presuntamente emocionales, probablemente entremos en una marea de sentimientos, que pueden pasar del odio profundo al perdón, intentando justificar la acción del otro, para luego llorar sin consuelo, y luego volver a sentir una rabia desmesurada, acompañada probablemente de preguntas y reproches que, por lo general, no conducen a nada ni clarificador ni resolutivo.
- Si estamos en el grupo de aquellos que son presuntamente racionales, probablemente reaccionemos con un silencio sepulcral, y con una contracción muscular similar a un murete de cemento armado. Nos va a doler lo mismo que a los emocionales, pero nos lo vamos a tragar. Pondremos a trabajar a nuestra razón para intentar saber cómo, cuándo, dónde, de qué manera, por qué, para qué... se produjo el engaño.

En realidad, todos sentimos emociones ante distintos eventos, y todos racionalizamos de alguna manera lo que estamos sintiendo. Nos diferenciamos en la manera en que gestionamos la emoción y la razón y, dentro de lo que denominamos un margen de normalidad, tendremos un amplio abanico de conductas en las que el peso de una u otra será más patente, pero no tanto como para que nos pongamos etiquetas innecesarias.

En cualquier caso, también es importante que no nos limitemos a ser de una única manera en todas las situaciones. Probablemente, algunas nos permitirán que demos más cancha a las emociones que a la razón, como pueda ser la pérdida de alguien querido, y otras en las que la razón apoye la gestión de la emoción, como la frustración que nos produce que nos digan en una prueba importante que quizá no lo hemos hecho tan bien como se esperaba. Desde luego, aquí, lo más adecuado no será ponerse a llorar de una forma infantil, sino comprender que quizá nuestra actuación no fue lo suficientemente buena.

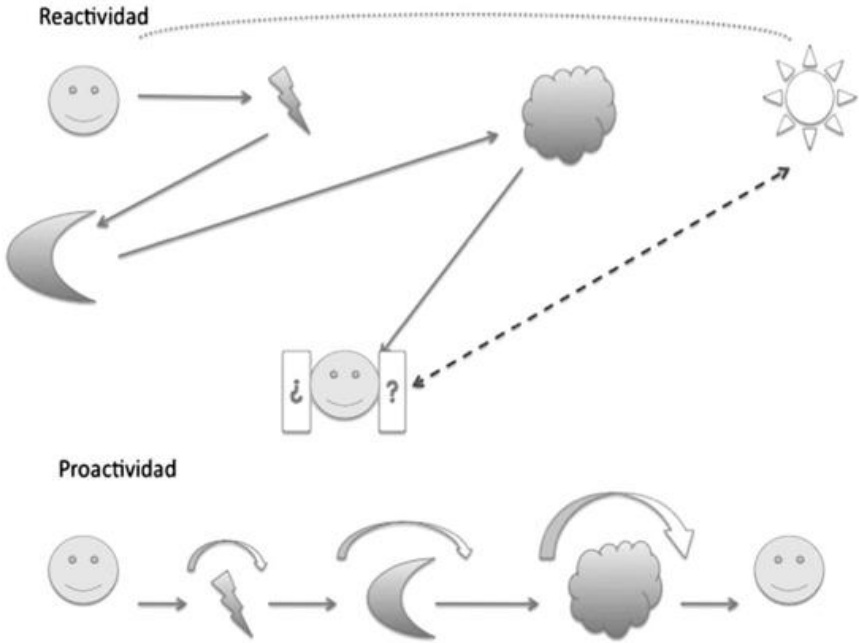
Como conclusión, nos quedaremos con la idea de que vivimos en la emoción, de que continuamente estamos respondiendo a señales de nuestro cerebro y, en ese sentido, todos somos emocionales; y que esa emoción necesita del pilotaje correcto de la razón, que en ocasiones tendrá que pisar el freno y, en otros trayectos, podrá ir despreocupada con el regulador de velocidad activado. En cualquier caso, permitámonos ese interesante recorrido a través de todos esos matices de nuestra personalidad.

¿Eres reactivo o proactivo?

La gestión correcta de la emoción y de la razón es fundamental

para una habilidad personal que está relacionada con la manera que tenemos de responder ante los eventos que nos ocurren, de modo que algunas personas lo hacen reaccionando automáticamente y otras analizando cuál es la conducta de nuestro repertorio más adecuada en cada momento.

Somos reactivos cuando, ante algo que nos activa, respondemos al milisegundo, sin pensar y, casi siempre, con el mismo tipo de conducta. Por supuesto, de lo que hacemos siempre tienen la culpa los demás, «que nos hacen saltar o actuar de una manera determinada». Su argumento es «yo no habría hecho o dicho esto si tú no hubieras...». Es decir, nuestra conducta está dirigida por la del otro, no por nosotros mismos. Querríamos que eso nos eximiera de responsabilidad en un intento inútil, pues siempre nos corresponde la autoría de nuestros actos. En muchos cursos que damos en empresas podemos observar que hay personas que creen que siendo más reactivas y rápidas están actuando de una manera más eficaz. Cuando les explicamos con qué facilidad alguien que detecte su manera de actuar podrá manipularlas a su antojo, se quedan francamente sorprendidas. Si alguien sabe que apretando el botón A nuestra respuesta es indefectiblemente B, cuando quiera fastidiarnos lo tendrá tan fácil como poner el dedito en A en un contexto en el que B probablemente nos deje hechos fosfatina. Por tanto, y para evitar ser manipulables con tanta facilidad, nuestro objetivo será conseguir que aunque alguien dé al botón A, nuestra respuesta pueda ser B, pero también C, D o E, según nos parezca más oportuno. En lenguaje más coloquial, evitaremos siempre que nos sea posible entrar al trapo y, de regalo, que nos pongan las banderillas.



Ser reactivo también tiene sus desventajas para nuestro día a día y, en general, para nuestra vida. Cuando tenemos objetivos que nos gustaría alcanzar, al actuar de forma reactiva, cualquier contratiempo puede desviarnos repetidamente de nuestra meta y cuando queremos darnos cuenta, nos encontramos muy lejos de lo que pretendíamos. Por el contrario, la persona proactiva se marca unos objetivos y, sean cuales sean las circunstancias que se presenten, medita o razona su actuación y da una respuesta que le permita avanzar en la dirección que se ha propuesto, sin quedar expuesto a las distintas eventualidades que puedan ir presentándose en su camino.

El éxito de la persona proactiva radica no sólo en su capacidad para no reaccionar automáticamente ante una situación dudosa, sino en ser capaz de planificar y de prever su conducta en los posibles escenarios que pueden ocurrir ante un hecho importante.

Pongamos una vez más un ejemplo.

Tenemos una conversación importante con nuestro equipo de trabajo. Queremos que hagan una tarea para la que es imprescindible que dejen otras actividades y le den prioridad absoluta. La persona reactiva acude a la reunión pensando sólo en lo que va a proponer y, ante cualquier eventualidad, probablemente imponga su criterio, o tenga que posponer la reunión porque surjan distintos tipos de conflictos con los empleados. La persona proactiva será capaz de

preparar de antemano no solamente lo que tiene que proponer, sino que hará un barrido descriptivo de todos los posibles inconvenientes que pueda plantear su equipo. Para todos preparará posibles líneas de negociación que permitan alcanzar el objetivo de partida de la reunión.

Además de las ventajas en cuanto a la eficacia de las personas proactivas, el desgaste emocional es mínimo y, en la mayoría de los casos, generan mayor confianza en sus equipos, que se sienten escuchados y partícipes de la solución de problemas que tienen que afrontar juntos. Podemos aplicarlo, de la misma manera, al contexto de la pareja o de otro tipo de relaciones en las que estén involucradas más de dos personas.

> Las personas reactivas son controladas por las circunstancias, mientras que las personas proactivas son capaces de hacer que cualquier circunstancia juegue a favor de sus objetivos.

Ser proactivo no tiene en absoluto nada que ver con ser impositivo o hiperactivo. Más bien al contrario, escuchan, observan, describen y meditan adecuadamente sobre las decisiones que han de tomar, independientemente de las circunstancias en las que se desenvuelvan. Son capaces de adelantarse a los acontecimientos, preparar las respuestas más apropiadas según se vayan desarrollando y mantenerlas sin perder de vista dónde y cómo quieren alcanzar un objetivo.

Las personas reactivas son controladas por sus emociones y pensamientos automáticos, mientras que las personas proactivas identifican sus emociones, razonan el contexto y deciden la respuesta más adecuada en cada circunstancia. Es posible que la persona reactiva tenga la percepción de que la persona proactiva es fría y racional, y pensará de sí misma que es emocional. En realidad, ser reactivo o proactivo tiene que ver con el descontrol en el primer caso, o con el control en el segundo, del que se haga gala ante circunstancias difíciles de pilotar.

Por cierto, el término *proactividad* fue acuñado por el neurólogo y psiquiatra Viktor Frankl en el año 1946, en su conocido libro *El hombre en busca de sentido*.[6] Y definitivamente no hay un gen de la proactividad o de la reactividad, es decir, no hemos nacido así y así nos quedaremos: se trata de conductas aprendidas que, como todas, se

pueden corregir, enseñar y asumir.

Y, ahora, sabiendo lo anterior, depende de nosotros decidir cómo preferimos ser.

Segunda parte

Lo que podemos hacer con esas herramientas para crear una felicidad a nuestra medida

4

Marcar objetivos eficaces

La felicidad útil

Una vez que conocemos los instrumentos con los que contamos y cómo utilizarlos, no hay mejor uso para ellos que emplearlos para alcanzar una vida en óptimas condiciones. Todos aspiramos a una vida feliz, pero muchas veces nos cuesta definir cómo y qué pasos son los que tienen que darse para conseguirlo.

Vivimos en una época de búsqueda oficial de la felicidad; se han desarrollado múltiples marcos de estudio desde prácticamente todas las disciplinas y, consecuentemente, se ha producido un sano debate sobre el mensaje que estamos transmitiendo acerca de la capacidad de ser felices. Si queréis profundizar más en este tema, os recomiendo leer *Sonríe o muere: la trampa del pensamiento positivo*, de la profesora Barbara Ehrenreich.[7]

En su línea, la propuesta de una felicidad útil queda muy lejos de esa idea frívola de felicidad, en la que «aquí no ha pasado nada», «todo está bien» o «todo el mundo es bueno». Ser positivos no es sinónimo de ser inconscientes o amorales, pasando por alto —si llega el caso— conductas inaceptables para el desarrollo saludable de la vida de cualquier ser.

> La felicidad útil consiste en conseguir unos objetivos como consecuencia de una conducta eficaz, en la que los beneficios son inversamente proporcionales al daño y al dolor innecesarios e inútiles, e independientes de las condiciones externas.

No todas las situaciones precisan de intervenciones consistentes en esconder la cabeza bajo tierra como los avestruces o de sonrisas fuera de contexto. Como hemos comentado en capítulos previos, a veces el

camino a la felicidad necesita de una rabia positiva y bien canalizada que nos ayude a perseverar cuando el camino se pone difícil, de una tristeza que nos permita dejar atrás lo que ya no puede estar en el futuro o de la superación de miedos que nos han obligado a conocernos mejor y a obtener lo que necesitábamos para continuar nuestro camino.

Es fácil comprar el concepto de felicidad barata a coste cero, pero tremendamente inútil y vacuo evitar todos los aprendizajes que necesitamos para disfrutar del camino a la autorrealización. Estoy absolutamente convencida de que la mayoría de los que estamos compartiendo estas líneas hemos experimentado las tormentas, los vientos huracanados y los tifones con los que a veces nos sorprende la vida. ¿Fue entonces el momento de sonreír y fingir que no pasaba nada? Precisamente lo que la práctica profesional y personal nos dice es que en esos momentos tenemos que demostrar la pericia en el manejo de lo que somos y hacer que las condiciones externas sean las que se supediten a las internas. Hay una frase de la cábala que siempre me ha fascinado y que me parece idónea para ilustrar esta idea: «El viento y las olas van siempre a favor de quien sabe navegar». No siempre un temporal es un acontecimiento negativo, aunque sí sea tremendamente incómodo. Ante circunstancias adversas, un buen capitán sabe si es el momento de mantener fijo el timón (mantenerse enfocado en los objetivos) o si, por el contrario, hay que levantar los remos, esperar a que amaine, y no agotar las energías contra una poderosa marea para la que nuestros esfuerzos son insignificantes; ya llegará el momento de remar con fuerza cuando podamos vislumbrar nuestra nueva posición y reajustar las coordenadas de destino.

Un refrán de una buena amiga con un gran sentido del humor dice que después de la tormenta siempre quedan los charcos. Al principio es posible que sí, pero luego llega la calma, el sol... o quizás otra tempestad. La vida a veces se gasta una ironía muy particular. Los vientos dejan el cielo nítidamente limpio y despejado, el agua humidifica el ambiente y el tornado centrifuga todo aquello que es débil o redundante. ¿Recuerdas lo que hacen tus grandes héroes en momentos difíciles? Afrontarlos, concentrarse y, llegado el caso, disfrutar con el reto.

La felicidad está compuesta de momentos plácidos y de momentos de aprendizaje, y su estado es de fluidez y desarrollo proporcional al de la confianza en la propia capacidad para sacar de cada situación aquello que nos permita seguir creciendo.

Una de las condiciones sine qua non para ser felices pasa por la autovaloración y el nivel de estima en el que nos tengamos, pues

supone que, pase lo que pase, confiaremos en nuestras capacidades para, lejos de producirnos daño alguno, proporcionarnos las mejores condiciones disponibles en cada momento.

Puesto que vamos a ser nuestra mejor compañía desde que nacemos hasta que nos muramos, dediquémonos a corregir y perfeccionar las conductas, a la vez que valoramos y protegemos lo que somos en esencia.

El aprendizaje de una sana autoestima no consiste en pensar que uno es siempre el mejor, el más guapo y el más eficaz. Aprender a quererse y a valorarse tiene más que ver con esos momentos en los que las cosas salen al revés de como habíamos pensado, o nos hemos puesto en evidencia con una actuación ridícula o ineficaz y, en vez de atacar contra el núcleo central de nuestro ser, nos empleamos en la corrección de aquello que nos hizo errar.

Aunque hemos analizado en los capítulos anteriores cuáles son los instrumentos para conseguir esa felicidad útil que realmente enriquece nuestras vidas, podemos revisarlos brevemente de nuevo:

Aprender a pensar

- Los pensamientos *no ocurren, son creación propia*, y se pueden parar y modificar.
- Somos como hemos *aprendido a ser.*
- Lo que realmente piensa una persona se observa en lo que hace, no en lo que dice.
- Los pensamientos, verbales o no verbales, son el enunciado de todas y cada una de nuestras conductas.
- Los pensamientos no son siempre verdaderos.
- Nuestro cerebro utiliza atajos cognitivos que a veces nos llevan a un destino equivocado.
- Experimentamos la vida a través de nuestros pensamientos.

Aprender a manejar las emociones

- Las emociones son señales producidas por nuestro propio cerebro.
- Nos ayudan a adaptarnos correctamente a un contexto determinado.
- Las emociones no son lo mismo que las conductas que activamos para responder al contexto.
- Todas las emociones son positivas si sabemos interpretar lo que significan y dar la respuesta apropiada.

Y vamos a aprovechar para adelantar algunas de las estrategias

para la felicidad que veremos en capítulos posteriores a éste.

Aprender a respetar las críticas
• No podemos gustarle a todo el mundo, no es bueno, y no es real.
• A nosotros no nos gusta todo el mundo.
• Las críticas son opiniones de otros, que dan desde su perspectiva.
• Una opinión no es una imposición ni una verdad absoluta.
• Los juicios de los demás suelen pillarnos desprevenidos, por eso no suelen caernos bien, y acostumbran a llevar una connotación negativa sobre nuestra persona.
• Depende de nosotros estar de acuerdo, o no, con una crítica.

Aprender a comunicar correctamente lo que uno siente o piensa • Cada persona tiene su propia perspectiva de la realidad, que cambia por la experiencia o por la intención. Por eso, desde el único lugar desde el que podemos hablar es desde el «yo», no desde el «tú».
• El objetivo de la comunicación es buscar soluciones, no culpables.
• Lo que no nos ha gustado se puede describir, no es necesario acusar.
• Tan sólo estamos legitimados para hablar de nuestros sentimientos y de nuestras opiniones, no de las de los demás, que para nosotros son tan sólo hipótesis.
• Antes de hablar, se ha de pensar pausadamente qué es lo que se quiere decir, por qué, cuándo, cómo y para qué. Con la práctica, se tarda aproximadamente un segundo.
• Los insultos y los chillidos, aunque llevan formato de habla, son tan sólo ofensas y agresiones. Podemos cortar la comunicación.

Aprender a aceptar los errores
• Los errores son una parte normal y necesaria de los procesos de aprendizaje.
• Las equivocaciones se cometen y se corrigen. Cuando se mete la pata hay que sacarla cuanto antes y, a ser posible, elegantemente.
• Hay que aprender a minimizar la probabilidad y el tamaño del error.
• Hay que fijarse metas y objetivos.
• Nuestro cuerpo y nuestra vida se dirigirán hacia los pensamientos con los que hayamos enunciado nuestros objetivos.
• Las metas a corto plazo han de ser accesibles, posibles y realistas. Nos ayudan a mantener la motivación.
• Es preciso revisar nuestros resultados a medida que avanzamos hacia nuestras metas a medio y a largo plazo. Un despiste a medio camino puede llevarnos lejos de nuestros sueños.

Aprender a solucionar problemas y corregir errores
• Define el problema.

- Plantea un amplio abanico de alternativas, empezando por las más extremas, que se suelen desechar, para continuar por las intermedias.
- Examina los pros y los contras de cada alternativa.
- Cuando tomes una decisión, ejecútala y corrígela si fuera preciso.
- Hazte responsable de tu propia vida.
- La vida es un asunto propio e individual. Nunca es tarde para diseñarla a voluntad, a gusto y con las propias percepciones.
- La irresponsabilidad consiste tanto en no responsabilizarse de lo que a uno le corresponde, como en responsabilizarse de lo que a uno no le corresponde.
- Las metodologías de juego y de ensayo/error ayudan a descubrir lo que significa, *para uno*, una vida plena y satisfactoria.
- No somos mejores personas cuando impedimos que otro aprenda a hacerse cargo de su vida. Apoyo y responsabilidad no son lo mismo.

Aprender a tolerar la frustración

- La tolerancia a la frustración es una bonita manera con la que los psicólogos definimos la paciencia.
- Las cosas no suelen ser como deberían, sino como son, nos guste o no.
- La vida no es ni justa ni amable. Es como es. La justicia y la amabilidad se la ponemos nosotros.

Aprender a querer(se)

- No sé quién lo dijo, pero tomemos buena nota: es preferible ser padres de nuestro futuro que hijos de nuestro pasado.
- Potencia lo mejor que llevas dentro.
- Proporciónate experiencias de crecimiento y sabiduría.
- Sé útil para tus semejantes.
- Confía en tu capacidad para ser tu mejor cuidador y compañero.
- Respeta la libertad propia y la ajena, en la medida que no suponga perjuicio alguno.
- Maneja adecuadamente las circunstancias que te rodean.
- «Piénsate» adecuadamente y «experiméntate» con satisfacción.

La felicidad, como todo, se piensa, pero es principalmente la experiencia satisfactoria como consecuencia de lo que se hace de la manera adecuada en el momento oportuno.

¿Queremos aprender a ser felices? Actuemos consecuentemente.

El cono del aprendizaje		
Tras dos semanas recordamos...		**Tipo de involucración**
90% de lo que decimos y hacemos	Situación real	**ACTIVA**
	Simular la situación real	
	Representar la situación real	
70% de lo que decimos	Dar una charla	
	Participar en un debate	
50% de lo que oímos y vemos	Ver los hechos in situ	**PASIVA**
	Observar una demostración	
	Ver una demostración en un lugar de exhibición	
	Ver una película	
30% de lo que vemos	Ver fotografías	
20% de lo que oímos	Escuchar a alguien	
10% de lo que leemos	Leer	
		(Adaptado de Dale, 1969)

Cuidar el cuerpo para alcanzar unos objetivos mentales: alimentación, ejercicio y descanso

Ya lo dijo en el siglo xvii el escritor satírico irlandés Jonathan Swift, autor de *Los viajes de Gulliver*: los mejores médicos del mundo son el doctor dieta, el doctor tranquilidad y el doctor alegría. ¿Algo que objetar? Por mi parte, desde luego, no. Y cualquier profesional de la salud física y mental seguro que tampoco.

No voy a extenderme mucho en este punto, que es más del dominio de la medicina, pero, sin duda, hay alimentos que nos hacen sentir mejor y peor. Cuando estamos en un peso adecuado nos sentimos más activos y llenos de energía; una actividad física moderada permite a nuestro organismo distribuir todo tipo de nutrientes a través del torrente sanguíneo a todas las células del cuerpo, y eliminar lo que no se utiliza o nos sobra. Una de las recomendaciones habituales a las personas que sufren depresión es hacer algún ejercicio que suba sus niveles de energía.

Cuidar del cuerpo no se refiere solamente a la talla de ropa que utilizamos, ni a las marcas deportivas personales, sino a procurar que su funcionamiento se dé el mayor tiempo posible en las condiciones óptimas que nos permitan alcanzar nuestros objetivos y sueños. Sin él, no iremos a ningún sitio.

El cerebro también es nuestro cuerpo. Me atrevería a afirmar que nuestro cuerpo y, por ende, nuestra vida, son el resultado de los esquemas de pensamiento y de los hábitos que conforman el molde en el que se convierte. Quienes estéis interesados en este concepto, podéis profundizar en él gracias a la obra *Los moldes de la mente*, del catedrático de la Universidad de la Laguna, el profesor Pedro Hernández, *Guanir*. [8]

A pesar de que en la cultura en la que vivimos inmersos parece que se nos haya olvidado, la salud es el estado normal del organismo, y la enfermedad es una anomalía. Tenemos que dotar a nuestro organismo de recursos para la salud, no solamente de remedios para la enfermedad, que, por otro lado, la mayoría de las veces es consecuencia de los malos hábitos practicados durante muchos años. Nuestros pensamientos y nuestros actos, una vez más, son más temibles que muchos virus y bacterias.

Es difícil encontrar la felicidad cuando nuestros hábitos de vida y pensamiento van en contra de nuestra propia naturaleza.

Los buenos aprendizajes desde la infancia facilitan mucho la vida adulta. ¿Recordáis cuando hablamos de la automatización de conductas? El niño que aprende buenos hábitos de salud y los mantiene a lo largo de su vida adulta tendrá mayores probabilidades de llevar una vida feliz. Por eso es importante que no solamente los queramos mucho, sino también que nos convirtamos en sus modelos de salud mental, emocional y física.

Si hay tres cosas que afectan a nuestro estado de ánimo prácticamente de manera automática, ésas son, sin duda, un buen descanso, una buena alimentación y el ejercicio adecuado. No en vano, cuando exploramos el historial de las personas que vienen a consulta, una de las claves que no podemos obviar son los hábitos respecto a estas tres conductas. Si son los correctos, muchos malestares desaparecen, devolviéndolos a un orden y mesura adecuados.

Tanto con la comida como con el ejercicio tenemos que adaptar su ingesta y práctica a lo que sea más acorde con nuestros gustos y personalidades para que, al convertirse en poderosos sistemas de refuerzo, estén integrados de forma natural y rutinaria en nuestras vidas. «A nuestro gusto» no quiere decir «lo que queramos», sino aquello «que nos mantiene en condiciones óptimas dentro de una experiencia de ingesta agradable».

A su vez, el sueño y el descanso desempeñan otro papel fundamental en el bienestar mental y anímico. Entre siete y nueve horas por la noche proporcionan al cerebro el tiempo necesario para realizar todas las labores de reposición que necesita nuestro organismo. Además, el sueño tiene otras funciones importantes que vamos a repasar brevemente para que sepamos valorarlo mejor.

La fase de sueño REM (*rapid eye movement* o «movimientos rápidos de ojos») tiene una función clara de consolidación de memoria. Algunas teorías defienden que soñamos para olvidar, para deshacernos de la información inútil o para reprocesar la información útil. Ambos planteamientos coinciden en que el sueño REM es un mecanismo endógeno para procesar el material excedente recogido durante el estado de vigilia. Por otro lado, el investigador Gary Lynch propone que durante el sueño REM se dispara la emisión de una serie de neurotransmisores que van a permitir la consolidación de las huellas de memoria. Una curiosidad del sueño REM es que es una fase paradójica, pues, a pesar de que la actividad cerebral es casi de vigilia, es en esta fase cuando resulta más difícil que nos despierten.

Lo que finalmente constatamos es que existe un principio de coherencia entre el cuerpo y la mente. Un cuerpo mal tratado y mal cuidado es el mayor obstáculo para que nuestra mente pueda enfocarse correctamente en unos objetivos realistas y satisfactorios. Es completamente irracional pensar que, desequilibrando toda la química de nuestro organismo con alimentos y sustancias tóxicas, podamos mantener el control de nuestros pensamientos y de nuestras acciones. De la misma manera, una mente moldeada por pensamientos y emociones tóxicas dará como resultado un cuerpo preparado para ir a ninguna parte o al lugar equivocado.

Estamos perfectamente capacitados para encargarnos con éxito de nuestra salud física y mental si aprendemos a escuchar e interpretar correctamente las señales de nuestro cerebro.

Cuando nuestro cuerpo está rebosante de vida, nuestra mente lo está de felicidad.

5

Comunicar sin distorsiones

Me consta por la práctica clínica que uno de los aprendizajes que más alegrías da a nuestros pacientes es el de una comunicación fluida, clara y constructiva. Y, además, es de los que se asimilan con más rapidez. En el mismo momento en que decimos las cosas de otra manera, se pueden observar y medir las consecuencias tan diametralmente distintas que se producen en el contexto. Pasamos de un *ring* de boxeo a un paseo en barca en el estanque del Retiro en apenas un chasquido de dedos. En psicología no lo llamamos magia, sino asertividad.

Estamos permanentemente comunicándonos, de una manera o de otra, con nuestro entorno. A veces de una forma muy básica, con la percepción y la conducta, y otras de una manera mucho más compleja, a través del lenguaje. Lo que está claro es que el ser humano no puede no comunicar. Lo hacemos incluso cuando no tenemos intención de que así sea. Todos los grupos sociales necesitan de la comunicación para subsistir y para existir, pues su función es la de regular la interacción entre los individuos, y hacer posible el desarrollo de acuerdos entre sus miembros.

No hay interacción sin comunicación.

Comprender lo que no se dice: la comunicación no verbal

Una faceta que nos apasiona y cuyo conocimiento suele ser bastante demandado es la de la comunicación no verbal. Queremos

controlar nuestro contexto y nos gusta tener claro no solamente lo que nos dicen, sino también lo que no nos dicen.

Un dato importante que solemos obviar es que la mayor parte de lo que se transmite durante una comunicación verbal es precisamente no verbal. Seguro que hemos experimentado alguna vez que alguien nos está diciendo algo y, «por algún motivo», no acabamos de creer lo que estamos escuchando. Ése «motivo» atiende a elementos no verbales de la comunicación, que nuestro cerebro inconsciente, pero rapidísimo, capta a la primera y tuerce un poco el gesto. Vamos a analizarlos con uno de nuestros instrumentos, aunque ya sabemos que es un poco rudimentario: la razón.

Los niños pequeños, especialmente los que todavía no han desarrollado ampliamente el lenguaje verbal, y por tanto todavía no distorsionan la comunicación con éste, comprenden perfectamente los mensajes no verbales del contexto. Si un día no estamos bien, ellos son los primeros en detectarlo. Traducen nítidamente nuestros estados de ánimo a través de nuestras expresiones faciales —tenemos un área del cerebro especializada precisamente en esto— y de nuestros gestos, movimientos y sonidos bucales. ¿Qué padre o madre no han experimentado la siguiente situación? Estamos intentando dormir a nuestro hijo y, mientras lo agitamos como una batidora mientras gime, le decimos «ea, tranquilo, a dormir, ea...». Mientras seguimos con nuestros movimientos compulsivos, el pequeño, lejos de dormirse, mostrará más malestar. ¿Por qué? Porque el mensaje *de verdad* que le estamos transmitiendo no es el de calma y tranquilidad que necesita para relajarse y dormir, sino de puro nervio que, por otro lado, lo altera y le impide conciliar el sueño. Si de verdad nos relajamos nosotros, los niños también lo harán. No cometamos el error de enfadarnos con ellos sin echar primero un vistazo a lo que estamos haciendo nosotros.

La comunicación no verbal utiliza una amplia gama de canales de comunicación cuyo uso combinado puede favorecer la elaboración de un mensaje claro e inteligible. Estos canales se corresponden con las diferentes partes del cuerpo.

Veamos cuáles son los principales.

LOS OJOS: CONTACTO OCULAR Y CONTEMPLACIÓN

– En el contacto ocular las dos personas sostienen simultáneamente la mirada,

mientras que en la contemplación, solamente una de ellas «mira». A su vez, la contemplación puede ser una ojeada breve o un encaro más prolongado.

– Entre un 30 y un 60 % de la comunicación grupal va acompañado de miradas que duran menos de un segundo cada una, que es el tiempo con el que no nos sentimos intimidados.
– Las personas dominantes, y también las que ocupan un estatus superior, suelen mirar más a sus interlocutores.
– Mirar a los ojos suele generar evaluaciones positivas y, obviamente, es una forma inequívoca para aumentar el grado de intimidad de una relación.
– Por el contrario, la mirada fija nos indica que estamos ante sentimientos hostiles o temerosos.
– Cuando desviamos la mirada, estamos dando síntomas de timidez, superioridad ocasional o sumisión cabizbaja. En este caso, tenemos que analizar el resto de los elementos paraverbales.

EL ROSTRO: LA EXPRESIÓN FACIAL

– Los músculos del rostro nos permiten conocer los estados emocionales básicos.
– Es tan importante, que en el lóbulo occipital existen zonas dedicadas exclusivamente al reconocimiento de rostros y expresiones faciales.
– El reconocimiento de las emociones de manera inmediata es una estrategia primordial de supervivencia, pues no significa lo mismo estar ante una persona hostil, que ante una persona que nos muestre simpatía y relajación. De hecho, en un grupo numeroso de personas distinguiremos con más rapidez aquellas que están enfadadas que las que están alegres. «Por si acaso», al cerebro le gusta estar siempre preparado. Un rostro que exprese ira modificará la conducta del interlocutor, pues éste tomará precauciones ante una posible agresión o intentará modificar su estado de ánimo. ¿Os resulta familiar aquello de querer siempre complacer a los demás? Una parte de esa actitud tiene que ver con evitar situaciones en las que la otra persona muestre enojo o enfado. Sin embargo, esta estrategia que en situaciones puntuales nos puede venir muy bien, a largo plazo, de manera repetida y con las mismas personas, no suele resultar muy eficaz y es una gran fuente de frustración.
– La sonrisa, sin embargo, es un reforzador de las acciones de los demás. Cuando hacemos algo y otra persona nos sonríe de forma complaciente o a modo de aprobación, sin duda repetiremos esa conducta una y otra vez. Para un niño, una sonrisa de sus padres es la mejor invitación a seguir dando pasitos; para quien está enamorado, una sonrisa de la persona amada es una fuente de satisfacción. ¡Ya veis qué sencillo y qué barato!

EL CUERPO: POSTURA, GESTO Y TACTO

– Los gestos son el complemento perfecto de la información verbal, y sustituyen o enfatizan el mensaje.
– A través de los gestos, podemos distinguir si una persona se encuentra inhibida (movimientos de retirada, estereotipados, innecesarios, gestos con el pelo...), deprimida (movimientos lentos, escasos, dubitativos...), excitada (movimientos rápidos, expansivos, rítmicos, categóricos, emocionales...) o ansiosa (movimientos de retorcer o entrelazar las manos, abrir y cerrar los puños, retocarse las cejas, rascarse la cara, tirarse del pelo, movimientos sin rumbo...).
– Cuando la persona tiene un mayor estatus, las posturas suelen ser más abiertas y relajadas y, cuando éste es menor, serán más cerradas y rígidas.
– Los cambios de postura también nos dan información sobre el contenido de la conversación. Cuando éstos son grandes, suele ser indicativo de que se ha cambiado de tema y, cuando son pequeños, se trata de modulaciones mientras se está hablando.
– El tema del contacto corporal suele llamarnos mucho la atención, y, además, recibe una valoración opuesta según sea el sexo de las personas que están comunicándose entre sí. Las mujeres se aproximan más y, por lo general, la gente se aproxima más a las mujeres que a los hombres.
– Ya hemos hablado del sentido de territorialidad que tiene nuestro cerebro («yo soy *yo*») y el tema de las distancias lo suele tener bastante claro. Como «acercarnos demasiado» puede resultar ofensivo para la otra persona, vamos a ver cuáles son las distancias con las que nos sentimos más cómodos según un estudio que hizo Edward Hall en 1976:

• Distancia íntima = 0-45 centímetros.
• Distancia personal = 45 centímetros-1,20 metros.
• Distancia social = 1,20-3,35 metros.
• Distancia pública = 3,65 metros, hasta el límite de lo visible o audible.

Otra investigadora, Nancy M. Henley, en el año 1977 pudo comprobar que es más probable que la gente toque cuando...

• Da información o consejo más que cuando lo pide.
• Da una orden más que cuando responde a una.
• Pide un favor más que cuando responde a esta petición.
• Intenta convencer a alguien más que cuando es persuadido.
• La conversación es profunda más que casual.
• Atiende a acontecimientos sociales, como fiestas, más que cuando está en el trabajo.
• Transmite excitación más que cuando la recibe de otra persona.
• Recibe mensajes de preocupación, más que cuando los emite.

– Y nos queda aún por ver cómo orientamos nuestro cuerpo durante una conversación. Demostraremos que estamos atentos cuando nos acercamos a la

otra persona o nos inclinamos hacia delante. Cuando no nos interesa o nos desagrada lo que nos están diciendo, retrocederemos, o incluso nos volveremos hacia otro lado. Si vamos un poco sobraditos frente a nuestro interlocutor, nuestro pecho se expandirá, el tronco estará recto o inclinado hacia atrás; la cabeza, erguida, y los hombros, elevados. Sin embargo, si nos sentimos en inferioridad de condiciones, nuestra postura será contraída, con el tronco inclinado hacia delante, y la cabeza y el pecho hundidos.

LA FORMA DE HABLAR: ASPECTOS PARALINGÜÍSTICOS

A menudo pensamos que simplemente las palabras son relevantes para el mensaje que estamos transmitiendo. Sin embargo, el significado de éstas es lo último que procesa nuestro cerebro.

Para cuando queramos saber lo que nos están diciendo, ya habremos percibido el volumen, el tono, la fluidez y la velocidad con la que se han dirigido a nosotros y, evidentemente, ya nos habremos puesto a la defensiva o nos habremos relajado, dependiendo de todos estos elementos que acompañan al mensaje.

Por ejemplo, el enunciado «¡qué bien lo has hecho!» no significará lo mismo dependiendo, no ya de quién, sino de cómo nos lo estén diciendo.

Vamos a ver qué es lo que detecta nuestro cerebro antes de utilizar el traductor simultáneo.

Volumen

En principio, la función obvia del volumen es que el mensaje llegue hasta la persona que tiene que recibirlo. Si es demasiado bajo, no conseguiremos nuestro objetivo, de manera que, o bien podemos ser ignorados, o provocaremos la irritación de quien está intentando escucharnos. Si es demasiado alto, sin duda estaremos molestando tanto a nuestro interlocutor como a aquellos que nada tienen que ver con nuestra conversación. Los cambios en el volumen nos permiten enfatizar puntos o hacer más amena una exposición. Recordemos que ante un estímulo constante el cerebro se habitúa o, lo que es lo mismo, «se aburre» y pequeños matices que llamen su atención mantendrán a ésta en estado óptimo.

Tono

El tono de nuestra voz tiene que ver con la calidad de nuestras cuerdas vocales o con la resonancia que se produce en nuestra cavidad bucal. Está también bastante relacionado con nuestro estado emocional.

Identificamos los siguientes tonos:

- Voz aguda: descrita como de queja, de indefensión o infantil.
- Voz plana: interpretada como floja, enfermiza o de desamparo.
- Voz hueca: con pocas frecuencias altas, interpretada como sin vida y vacía.
- Voz robusta: causa impresión y tiene éxito, es habitual en gente sana, segura y extrovertida.

¿Cómo nos afecta? Cuando nuestro tono de voz está transmitiendo algo que no es acorde con lo que queremos que los demás reciban de nuestra parte, la impresión que estamos causando no es precisamente la que buscamos. Una de las ventajas de tomarse la molestia de conocerse bien es que podemos hacer de nuestros pequeños defectos grandes obras de arte. Podemos trabajar con nuestra voz hasta que consigamos una cadencia o una tonalidad dentro de nuestras características que, finalmente, resulte agradable a nuestros interlocutores. Igual que hacemos con otras facetas de nuestra vida, ya sea la ropa, los modales o el peinado. Resulta dificilísimo estar con alguien cuyo tono de voz nos resulta desagradable.

Podemos cargarnos una imagen física extraordinaria con una pésima banda sonora.

Fluidez

Cuando la conversación transcurre sin contratiempos, estamos cómodos con nuestro interlocutor. Pero cuando empiezan a producirse períodos de silencio sin rellenar, por ejemplo, la situación puede tornarse algo embarazosa. También nos ponen algo nerviosas las personas que introducen muchas palabras de relleno que nos obligan a hacer un especial esfuerzo de atención para intentar seguir el hilo de lo que nos están queriendo decir. Ni que decir tiene que enseguida nos

cansará su conversación. Lo mismo ocurrirá con quien se repita constantemente, pronuncie mal o utilice palabras sin sentido.

Velocidad

Hablar pausadamente en ocasiones puede resultar muy agradable, pero si se hace «demasiado» lento, nuestra atención pronto buscará un entretenimiento mejor en el que enfocarse. Si, por el contrario, nos encontramos con alguien que habla demasiado rápido, de nuevo nos supondrá un esfuerzo de atención que nos cansará en un breve espacio de tiempo.

Podemos hablar rápido tanto cuando estamos alegres como cuando estamos tristes, pero resulta tremendamente ineficaz cuando estamos intentando pedir un favor, quedar con alguien o halagar a una persona. Es posible que ni se entere de lo que le estamos diciendo y en este caso la repetición no jugaría a nuestro favor.

Al igual que ocurre con el volumen, podemos utilizar los cambios de ritmo para que nuestro discurso o charla resulten más interesantes, pero, de nuevo, tenemos que medir muy bien los tiempos y el efecto que causa en quienes nos están escuchando.

Vemos, pues, que la comunicación no verbal, probablemente, nos aporta mucha más información que las palabras que nos están diciendo. A través de ella podemos detectar el estado de ánimo, la actitud o la relación que pretende establecer la otra persona con nosotros; podemos saber cuándo es nuestro turno de hablar y cuándo el de escuchar; nos permite establecer estructuras jerárquicas con una simple mirada y, si hacemos una buena lectura corporal, conseguiremos modular nuestro discurso para que resulte eficaz respecto a la persona con la que nos estamos comunicando.

Sin duda, nuestra gran asignatura pendiente es ser capaces de poner en palabras nuestros sentimientos, nuestros pensamientos y aprender a escuchar los mensajes de los demás.

Vamos a pasar, entonces, a esa otra parte de la comunicación a la que damos tanta prioridad: la que realizamos verbalmente.

Escuchar para comprender, hablar para ser comprendidos: la comunicación verbal

Hablar no significa necesariamente comunicar. A veces dos personas están intentando transmitirse mensajes que, finalmente, les resultan incomprensibles o difíciles de descifrar por diversas razones. Es posible que quien esté hablando no esté teniendo la capacidad para hacerse entender correctamente, o que quien esté escuchando no cuente con los recursos para comprender exactamente el contenido de las palabras de su interlocutor.

Estaremos comunicando bien cuando el mensaje que queremos que entienda nuestro receptor sea claro y comprensible, y cuando confirmemos que ha sido recibido sin distorsiones ni interferencias.

Difícilmente interactuaremos con nuestro entorno si no nos hacemos comprender, y si no entendemos lo que las personas de ese contexto precisan de nosotros.

Podemos hablar impulsivamente, sin control alguno sobre nuestro mensaje, o podemos pensar lo que vamos a articular, de la siguiente manera —aunque pueda parecernos un poco exhaustiva, es, sin duda, la manera más eficaz de comunicarse y, tras un período de práctica, seremos capaces de ejecutarlo en milisegundos, exactamente el mismo tiempo que necesitamos para comunicarnos de forma inadecuada, pero, esta vez, con mejores resultados.

QUÉ QUEREMOS DECIR

Las conversaciones importantes no deberían ser el resultado de improvisaciones o de un calentón momentáneo. Cuando ocurren de esta manera, suelen ser bastante imprecisas, muy incompletas y, por qué no reconocerlo, servir para poco.

Con frecuencia nos cuesta identificar qué es exactamente lo que queremos decir. Por ejemplo, cuando convivimos con una persona y ésta es la encargada de hacer las comidas, nos sorprende que, una y otra vez, las haga demasiado saladas. Si reaccionamos de forma impulsiva, quizá le digamos algo parecido a esto: «¿Qué pasa, que en tu casa tenían acciones en las salinas?». ¿Es esto lo que realmente queremos decir? Sin duda, no. Tenemos que identificar correctamente

lo que está ocurriendo («hay demasiada sal para mi gusto en la comida»), y qué es lo que nos gustaría («un poco menos de sal»).

Una vez identificado lo que queremos decir, iremos al siguiente paso.

CÓMO LO QUEREMOS DECIR

Me gusta plantear la siguiente pregunta: ¿creéis que se puede decir todo? ¿Sí? ¿No? Vamos a pensarlo un poco.

Ya hemos visto cómo una mala gestión de los enfados nos aboca a conductas inapropiadas. En este caso, el desagrado que nos produce una comida que no nos gusta quizá nos haga decirlo chillando; a veces, incluso, ofendiendo. ¿Es realmente imprescindible?

Recordemos que no es necesario ser agresivos cuando algo nos molesta, así que vamos a intentar hacerlo de otra manera más adecuada, siguiendo las siguientes pautas:

- *Describir* lo que ocurre («Me he dado cuenta de que, en tu estilo de cocinar, se utiliza mucha sal»).
- Expresar lo que *pensamos o sentimos* («Me resulta muy desagradable y no me lo puedo comer»).
- Expresar lo que *desearíamos* («Me gustaría que las comidas llevaran un poco menos de sal»).

Ahora que ya hemos comunicado lo que queremos y lo hemos hecho bastante dignamente... ¿hemos terminado? En realidad, todavía no.

Pero antes de seguir, vamos a contestar a la pregunta que planteábamos al principio: *todo* se puede decir, dependiendo de *cómo*. Alguien puede decirnos algo completamente banal y, sin embargo, causarnos un daño profundo; y también se nos pueden decir cosas gravísimas sobre nosotros que, si se hace con cariño y respeto, difícilmente podremos sentirnos ofendidos e, incluso en ciertas circunstancias, estaremos profundamente agradecidos.

Veamos el siguiente paso que suele ser tan imprescindible o más que los anteriores.

PARA QUÉ LO VAMOS A DECIR

Rara vez nos preguntamos cuál es el objetivo de nuestra comunicación. Hablar por hablar, por desahogarse, por no callar, por acogotar... O mejor aún: para introducir cambios, para llegar a acuerdos, para que aquello que molesta deje, por fin, de hacerlo.

Seguramente, no queremos hablar *para* insultar, pero cuando lo hacemos, no estamos comunicando ningún mensaje, sino sólo ofendiendo a la otra persona. La mejor manera de gestionar este malestar es salir a dar un paseo y repasar los puntos anteriores (*qué* queremos decir y *cómo* hacerlo).

Es probable que tampoco deseemos agredir a la otra persona, pero si nuestro mensaje se emite en forma de chillidos y voces descontroladas, sin duda lo estaremos haciendo y, en realidad, esto no tiene nada que ver con la sal. Podemos salir a dar el mismo paseo y hacer el mismo repaso, y alargaremos el tiempo que sea necesaria la caminata hasta que tengamos clarísimo el contenido y la forma de nuestro mensaje.

El objetivo es expresar lo que uno desea, que la otra persona lo comprenda, y que entre ambos se pueda llegar a acuerdos que sean satisfactorios para todos. Para llegar a acuerdos hay que *proponer* alternativas y soluciones, y también hay que *escuchar* las que propone la otra persona.

En el ejemplo que hemos usado con anterioridad, realmente lo que queremos es que las comidas estén menos saladas. Para eso podemos proponer echar menos sal, o separar los platos para que cada persona condimente el suyo a su gusto.

Una vez que tenemos más o menos claro el qué, el cómo y el para qué queremos hablar, ¿estamos listos ya para hacerlo? *Stop!* Detengámonos un momento, pues todavía hay un paso importante que no debemos saltarnos.

CUÁNDO VAMOS A HABLAR

Por lo general, tendemos a pensar que *ahora* es siempre la mejor ocasión y, lamentablemente, no es así. Por ejemplo, por la noche de

un día de diario *no* suele ser el mejor momento. Estamos demasiado cansados y no hay demasiado tiempo (razones fisiológicas). El coche tampoco es un buen lugar. Se vulneran gran parte de los elementos necesarios para la comunicación: la postura no es uno frente al otro, no hay oportunidad de mirarse a los ojos ni de atender a la comunicación no verbal que permita comprender el mensaje «completo» de la otra persona (razones físicas). Y si, además, se está en un atasco, hay poco tiempo y algo de crispación (razones anímicas). Si vamos acompañados, quizá no sea necesario hacer partícipes ni testigos involuntarios a otros de problemas que no les incumben (razones psicológicas).

Decir las cosas en el momento oportuno denota no solamente inteligencia, sino también consideración, una buena capacidad de autocontrol y una gestión adecuada de los tiempos para cada circunstancia.

Lo ideal sería acordar o encontrar una ocasión en la que se pueda estar libre de interrupciones y distracciones, y que pueda dedicarse a prestar atención al mensaje y a las soluciones. No tienen por qué ser conversaciones largas de cuatro horas. A veces, con una bien aprovechada puede ser más que suficiente.

La ocasión oportuna es aquella en la que nos encontramos con la capacidad física, fisiológica, psicológica y anímica para escucharnos.

Cómo solemos equivocarnos en nuestros estilos comunicativos

Vamos a ver ahora unos cuantos estilos de comunicación con los que seguramente nos sentiremos identificados. Probablemente no sea esa nuestra forma habitual de comunicarnos, ni nos sintamos precisamente orgullosos de haber actuado así.

Este tipo de comunicación parece estar últimamente muy de moda. Desde que los psicólogos hemos explicado lo bueno que es sacar las emociones de dentro, parece que se ha interpretado que hay luz verde para hacerlo a diestro y siniestro. Romperé una lanza a favor de mi profesión, pues también hacemos especial hincapié en que las emociones han de gestionarse adecuadamente, y nunca deben afectar a la manera en que deseamos comunicarlas. Para eso hemos acuñado un término, *asertividad*, del que hablaremos más adelante, pero que consiste precisamente en expresar lo que pensamos y sentimos sin ofender ni agredir a otros.

Es cierto que el estilo de vida que llevamos en la actualidad no nos permite demasiado tiempo para hablar con la tranquilidad y pausa que sugerimos y, además, a veces, nos callamos aquello que nos molesta de verdad una y otra vez. Cuando, por fin, lo decimos, por lo general lo hacemos mal y a destiempo, y con una buena dosis de rabia acumulada que suele propulsar nuestras palabras sin hacer parada por el lóbulo prefrontal —donde residen la reflexión y análisis—, lo que nos permitiría algo más de coherencia en el mensaje.

El estilo explosivo tiene más que ver con el desahogo emocional que con la comunicación eficaz.

El problema de la propulsión descontrolada es que suele arrastrar tras de sí otros elementos ajenos a la situación, de manera que cuando tendríamos que estar hablando de la sal, terminamos haciéndolo de la cantidad de veces que el otro llega tarde al trabajo. Y podemos rematar con un «hasta aquí hemos llegado».

Vamos a dar cinco pasos atrás y recordar que, a veces, para una comunicación eficaz, es preciso dar un paseo o incluso llamar a amigos que puedan escucharnos y con los que pongamos en orden nuestras ideas. Es preciso que bajemos de alguna manera los niveles de energía, calmar la mente, intentar ser objetivos y darle al problema la relevancia que realmente tiene. Y eso depende de nosotros, no de las circunstancias.

A ser posible, nuestra sugerencia no es esperar hasta que no quede más remedio que hacerlo de forma explosiva. Cuando los problemas son, o nos parecen, pequeños, se manejan mejor. Y con las claves que estamos viendo para ser lo más descriptivos y resolutivos que sea

posible, podremos corregir, comunicar y negociar sin que pasen grandes lapsos de tiempo.

Los enfados no son indicativos de una mala relación con los demás. Simplemente nos están indicando que hay algo que no nos gusta o que preferiríamos que fuera de otra manera, y es preciso que nos pongamos de acuerdo con aquellos que están implicados en la situación. Por lo general, los problemas bien resueltos tienen como consecuencia una mejora en las relaciones con los demás, pues se gana la confianza de que, incluso en situaciones difíciles, lejos de producirse daños u ofensas, todos pueden sentirse seguros.

Se comunica para resolver, no para reprochar, ofender o buscar culpables.

Cuando sintamos que estamos a punto de explotar, es preciso gestionar y equilibrar adecuadamente las emociones y los pensamientos, bajar los niveles de energía, tener claro lo que queremos decir, para qué, cuándo y cómo, y llegar a soluciones y acuerdos satisfactorios para todos.

¿Y sabéis lo mejor de hacerlo bien? Que lo que se propulsa a la estratosfera son los niveles de autoestima, pues, ¿quién no se siente bien consigo mismo tras haber superado una prueba así?

COMUNICARNOS, ¿PARA QUÉ?

Hay personas a las que se les da muy bien hablar, pero aquello de comunicar lo que sienten, lo que desean o sus experiencias más íntimas les resulta un ejercicio de una dificultad extrema, que suelen resolver con un «no hay nada de qué hablar», «está todo bien» o «ya sabes lo que pienso». Sus interlocutores, sin embargo, suelen experimentar que están continuamente dándose contra un muro de hormigón armado. Ni que decir tiene que este estilo dificulta las relaciones, sean éstas del tipo que sean.

En la comunicación explosiva, prácticamente tenemos que cazar las palabras al vuelo para llevarlas al «despacho de gestión» del lóbulo prefrontal y ponerlas un poco en orden; en este tipo de comunicación

inexistente, tenemos que sacar a los sentimientos del pozo profundo en el que están atrincherados para que, al pasar por ese mismo despacho, se desenmohezcan un poco y podamos darles ese brillo y esplendor que seguramente tienen, pero que nadie ve. Habrá que empezar poco a poco, pues cuando no se está acostumbrado, hay que pasar por las fases de ensayo, error y corrección.

Vivir desde las trincheras es propio de quien experimenta la vida como una guerra. Cuando se lleva demasiado tiempo en ellas, quizás haya llegado el momento de plantearse otra manera de disfrutar de la vida.

COMUNICARNOS DE FORMA AMBIGUA

A veces no nos damos cuenta, pero cuando no completamos adecuadamente nuestras frases, dejamos el mensaje a la interpretación de quien nos escucha. Esto puede hacerse de forma consciente o inconsciente.

Cuando lo hacemos conscientemente, se trata de una estrategia de tirar la piedra y esconder la mano, pues si el otro interpreta nuestros mensajes y nos increpa («es que tú me dijiste que...», podemos responder con toda tranquilidad: «No, yo no dije eso...». Y, lamentablemente, para el que «creyó que...» será cierto.

En otras ocasiones se produce una especie de comunicación en paralelo. Los mensajes se producen bidireccionalmente, pero sin ninguna coordinación. Veamos un ejemplo. Ricardo y Antonio tienen que entregar un trabajo el próximo lunes:

—Nos han pedido que el lunes esté terminado el informe de la empresa RexStocks.
—Sí, es cierto.
—Puedo traer el coche y lo llevamos a media mañana.
—Creo que hay una reunión con el equipo de producción.
—De acuerdo.

Antonio y Ricardo siguen charlando de otros temas y el lunes Antonio se pasa a recoger a Ricardo por su despacho para llevar el

informe.

—Pues yo tengo una reunión con el equipo de producción...

—Pero ¡si habíamos quedado en que llevábamos juntos el informe!

—¿Qué dices? Te dije que no, que yo tenía una reunión.

—Me lo dijiste, pero me diste a entender que no coincidía con la entrega. De hecho, me he traído el coche para poder ir los dos...

—Me es imposible ir, y ya te lo comenté.

Este tipo de comunicación puede continuar de manera explosiva si cada uno sigue dando sus argumentos en paralelo, para pasar a inexistente si no se hablan en los próximos días. Y la relación, sin duda, se verá afectada: «Va a su bola», «No cumple con lo dicho», «Me engaña», etcétera.

Lo más adecuado en la primera conversación es que se no hubiera zanjado hasta confirmar ambas partes que lo que cada uno había entendido era coincidente. Se tarda aproximadamente un segundo y las ventajas son incomparables.

COMUNICARNOS CON IRONÍA

¿Os resulta familiar que, cuando un comentario no sienta bien a quien va dirigido, y especialmente si éste lo reprocha, a muchos les parezca que la mejor manera de salir airosos es achacar el malentendido a la falta de sentido del humor de su interlocutor con un «si era una broma...»?

Si nuestra broma ha sentado mal, sin duda nos hemos equivocado. Y si tan sólo nos hace gracia a nosotros, también. Para resultar realmente graciosos es preciso que lo encuentren divertido quienes nos están escuchando. Y si tenemos que reconocer que nos hemos equivocado, probablemente nos ganemos hasta su afecto y cariño.

No podemos pretender que los demás se rían de lo que no les hace gracia o, peor aún, hacerles sentir culpables por ello.

COMUNICARNOS DE MANERA OFENSIVA: HACEN FALTA CINCO HALAGOS PARA RESARCIR UN INSULTO

En ocasiones, la manera de transmitir nuestros mensajes tiene más que ver con un *ring* de boxeo que con un agradable baile de palabras. Podemos resultar ofensivos no sólo por lo que decimos (un contenido hiriente), sino también por utilizar un tono demasiado fuerte o demostrar la intención de ofender. Tener una voz potente no tiene por qué ser sinónimo de molestia, y no nos puede servir de excusa. Cuando una voz fuerte resulta molesta, hay que analizar por qué y modularla de modo acorde con sus características.

Podemos replicar aquello de «yo soy así», pero la verdad es que hemos aprendido a ser así, y es posible que ese aprendizaje necesite todavía de algún pulido más para que juegue a nuestro favor, en vez de en nuestra contra. Visto así, deberíamos ser los primeros interesados en conseguir comunicarnos de otra manera.

Utilizamos mucho los mensajes del tipo «es que tú...», «porque eres...», «porque haces o dices...», es decir, en segunda persona del singular, que el cerebro recibe como una forma extremadamente sutil de agresividad, en el sentido de invasión de su territorio personal. Seremos incapaces de escuchar lo que sigue a este uso de los tiempos verbales sin levantar de inmediato un muro defensivo o sin cargar de balas la metralleta. Nos conviene recordar, entonces, lo que ya hemos visto en las claves de una comunicación eficaz: hablar a los demás desde nuestro sitio, sin invadir su espacio, y permitiendo que el otro se exprese sin tener la sensación de que tiene que defenderse. Con un «a mí me parece que...» o «en mi opinión...» estaremos diciendo lo mismo, pero de una manera más eficaz.

> Objetivamente, el único sitio desde el que es lícito hablar es desde el «yo», desde lo que a mí me parece o lo que yo siento, sin entrar con mensajes «es que tú...», con los que directamente nos colocamos donde no nos corresponde: el sitio del otro.

Una de mis pacientes lo comprendió a la perfección: «De mí, ya hablo yo. Gracias».

El siguiente nivel en el gradiente de ofensa se da cuando ya se entra directamente en los insultos. A veces no somos capaces de

reflexionar, antes de lanzarlos, si realmente lo que queremos es hacer daño al otro con nuestras palabras, si nos estamos dando cuenta de lo que decimos, y si somos conscientes de las consecuencias que va a tener una vez que hayamos lanzado el primer gancho de izquierda. De no ser así, más vale prevenir que curar, pues las recuperaciones suelen ser lentas y costosas.

Uno de los profesores de psicología más seguidos en las redes sociales, Richard Wiseman, de la Universidad de Hertfordshire, ha desarrollado una interesante línea de investigación en la que se ha apreciado que hacen falta cinco halagos para resarcir un insulto. Vamos a hacer un pequeño ejercicio de matemáticas de lo que esto significa, que quizá nos haga comprender por qué la gente puede llegar a cansarse de nosotros, o por qué, aunque quieran disculparnos, su cerebro (solemos decir que «nuestro corazoncito») no nos lo permite. Imaginemos una conversación en la que utilizamos una palabra irrespetuosa y, además, con ánimo de ofender. Acabamos de dar cinco pasos atrás en la percepción que la otra persona tenga de nosotros. Por lo general, pretendemos que con un simple «perdón» la cosa se solucione, pero en realidad supone tan sólo un pasito hacia delante, y el cerebro, que funciona así, todavía necesita de cuatro más. O al menos de cuatro gestos que equilibren la ofensa realizada. Vamos por –4. Un par de días después, soltamos algún insultillo más. Hay que sumar 5 a los 4 que teníamos acumulados: eso hace un total de –9. Si nos damos cuenta de nuestro error, podemos dedicar una semana a ser especialmente amables —por cierto, tiene que ser de verdad, porque el cerebro, con su intuición, suele percibir cuando se trata de un simple *postureo*—, y pongamos que nos quedamos en –2. ¡Vaya! Se nos escapa otro insulto. Otra vez, estamos en –7.

Realmente resulta agotador, tanto a quien tiene que estar haciendo el esfuerzo de amabilidad por su torpeza previa, como para quien está a la espera de que por fin la cosa se equilibre, o si lo que se pretende es que la relación funcione en números con el signo positivo. Es más que evidente que, así, no hay manera de sacar ningún tipo de relación adelante.

CUANDO NOS COMUNICAMOS CON «SINCERIDAD»

Con frecuencia, se confunde hablar con «sinceridad» con decir todo lo que a uno le viene a la cabeza, sin pararse a reflexionar antes sobre

el daño que produce en otros o las consecuencias de lo que decimos.

Sería deseable que tuviéramos en cuenta la siguiente apreciación: *la* verdad, por lo general, es *nuestra* verdad, no una verdad universal. Nuestro interlocutor puede considerarla verdadera o irrelevante. Y ésa será *su* verdad. Si alguien se jacta de «ser muy sincero» y eso supone que puede decir en nombre de esa verdad que, por ejemplo, «eres muy feo», sin venir a cuento y sin un objetivo constructivo, es posible que haya ido con la verdad por delante, excelentemente bien acompañada de su propio egoísmo. Ha primado el bienestar que le produce decir las cosas como las piensa sobre el daño innecesario que ocasiona. Y, sí, todo se puede decir, pero recordemos: *cuándo, cómo, por qué* y *para qué*. Desde luego, nunca para hacer daño y quedarse luego más ancho que largo.

Si decir *la verdad* se convierte en un acto de agresión, esa forma de sinceridad no tiene absolutamente ningún valor, ni es algo de lo que debamos sentirnos orgullosos.

Cómo mejorar la manera de comunicarnos

1. Hablar siempre desde el yo, en primera persona, de nuestros sentimientos y opiniones.
2. No chillar. Hablar a voces es otra forma de agredir.
3. No insultar. Ofender no es comunicar.
4. Reflexionar y analizar *qué* queremos decir.
5. Identificar bien *para qué* queremos decirlo.
6. ¿*Por qué* razón queremos decirlo?
7. Elegir adecuadamente *cuándo* vamos a decirlo.
8. Y elegir lo más importante: *cómo*.
9. Tener claras cuáles son las ideas principales que se quieren transmitir.
10. Asegurarnos de que escuchamos y de que nos escuchan; que comprendemos y que nos comprenden.

Sota, caballo y rey de la comunicación

1. *Describir* la situación: «Cuando ocurre...».
2. Decir lo que *pensamos* o *sentimos*: «Yo creo/siento que...».
3. Decir lo que *deseamos*: «Me gustaría que...».

Sin duda, una comunicación eficaz y en positivo contribuye mucho a nuestra felicidad y bienestar. Nos gusta que nos comprendan, damos la oportunidad de que los otros, al hacerlo, puedan complacernos y, recíprocamente, nosotros estaremos en mejores condiciones de hacer felices a quienes nos rodean, con la profunda satisfacción que esto, a

su vez, nos produce.

Cómo conseguir que no acabemos hablando de lo que no teníamos previsto

Ya hemos visto que los mensajes suelen tener un objetivo, aunque sea el más banal de distraernos recíprocamente. Sin embargo, habréis constatado que hay personas que tienen la enorme facilidad de hacernos decir justo lo contrario de lo que en realidad queríamos. Y después de haberlo hecho, nos sentimos francamente mal. Ésta tampoco es la mejor manera de ser felices, pero afortunadamente tenemos unas cuantas formas para enfrentamos mejor a estas situaciones.

Las técnicas más utilizadas para evitar que nos lleven por donde no queremos son las siguientes.

DISCO RAYADO

Esta táctica consiste en que el sujeto suene —como su nombre indica— parecido a un disco rayado.

La frase clave es «ya, pero...». Por *ya*, queremos decir «entiendo lo que me estás diciendo, pero...». No se trata en absoluto de asentir o estar de acuerdo con lo que dice nuestro interlocutor, sino de entender su postura. El sujeto escucha, pero no responde a algo que se salga fuera de lo que desea tratar.

Respecto al *pero*..., ha de sonar siempre igual. Para ello, esta parte debe ser escueta, clara e idéntica.

La efectividad de esta estrategia es altísima.

Veamos algunos ejemplos:

—Tú tienes la culpa de que lleguemos tarde, como siempre.

—Ya, pero hoy tenía que hacer un trabajo que no podía dejar sin terminar.

—Pero es que siempre llegamos tarde a todas partes y estoy harto.

—Es verdad, pero en este caso tenía un trabajo que no podía dejar sin terminar.

—Siempre tienes alguna excusa para no llegar a tiempo.

—Tienes razón y entiendo tu enfado, pero en este caso se trataba de un trabajo que no podía dejar sin terminar.

ACUERDO ASERTIVO

En este caso, reconocemos que la otra persona tiene razón, pero no admitimos la forma de decírnoslo. Estamos de acuerdo en la parte en la que es obvio que hemos cometido un error.

Observad este ejemplo:

—Tú tienes la culpa de que lleguemos tarde, como siempre.

—Tienes razón, hoy, desde luego, llegamos tarde por mi culpa. Pero, normalmente, suelo ser puntual. Así que, lo de *siempre*, creo que está de más.

PREGUNTA ASERTIVA

Consiste en «pensar bien» de la persona que nos critica. Pediremos a ésta que nos dé más información acerca de sus argumentos, para tener claro a qué se refiere y qué quiere que cambiemos.

Las preguntas clave son:

—¿Qué quieres decir exactamente?

—¿Qué te molesta de lo que está ocurriendo?

—¿Qué sugieres para que esto deje de molestarte?

Veamos un ejemplo:

—Te parecerá que el acto ha quedado de maravilla. *[Objetivamente, la persona no está diciendo nada y lo está dejando a nuestra interpretación.]*

—Perdona, pero no te entiendo. *[Esto es fundamental cuando se pregunta: no saber lo que le están diciendo a uno, aunque lo esté entendiendo perfectamente.]*

—¿Qué es exactamente lo que me quieres decir? ¿Tienes sugerencias que hacer? Pareces molesto. ¿Puedo ayudarte?

Si la crítica es malintencionada, la persona pronto se quedará sin argumentos, básicamente porque será difícil que exprese de forma clara y diáfana lo que pretende que nosotros entendamos.

Es muy importante no interpretar los mensajes de los demás: lo

que no se diga con claridad se tratará como *mensaje no recibido.* De lo contrario, corremos el riesgo, al interpretar algo que no se ha pronunciado explícitamente, de que llegado el caso la otra persona lo niegue con rotundidad. Y lo grave es que, encima, tendrá razón.

Esta técnica rompe los esquemas del interlocutor, pues ni nos defendemos, ni respondemos con agresividad ni tampoco cedemos, ya que nos estamos limitando a preguntar.

IGNORAR

Con esta estrategia, la responsabilidad recae en la otra persona. Es aplicable cuando vemos a nuestro interlocutor demasiado enfadado y su actitud puede acabar en una cadena de insultos, y nosotros todavía no hemos perdido los nervios, o no hemos entrado en la misma dinámica.

Observad una conversación de este tipo:

—Tú tienes la culpa de que lleguemos tarde, como siempre. *[El enunciado se emite a voces y con un tono insultante.]*

—Me parece que estás demasiado enfadado, así que mejor hablamos de esto luego.

APLAZAMIENTO ASERTIVO

Esta respuesta es muy útil cuando uno no es de rápida reacción y no tiene una respuesta a mano, o, simplemente, en situaciones en las que no se tenga la capacidad de responder con claridad. También cuando, sin darnos cuenta, «entramos al trapo» y nos ponemos al mismo nivel que nuestro interlocutor.

Consiste en aplazar la respuesta hasta que nos sintamos más tranquilos y capaces de responder correctamente.

Observa:

—Tú tienes la culpa de que lleguemos tarde, como siempre. *[Como en el caso anterior, se dice a voces y con tono insultante.]*

—¿Yo? ¿Y tú qué? ¿Nunca llegas tarde a ningún sitio? *[También a voces y con el mismo tono, hasta que se da cuenta de la dinámica en la que ha entrado.]*... Si te

parece, lo dejamos ahora y lo hablamos con más calma mañana o en otro momento.

En los dos casos anteriores, es importante tener en cuenta que, cuando una o más personas están alteradas y se ha entrado ya en una dinámica de voces e insultos, es mejor parar, pues cada palabra del otro hará que el grado de irritación se vaya elevando. Además, en este punto el acto principal de la conversación, comunicar, habrá dejado de producirse, dando paso a la ofensa y a la agresividad, por lo que es necesario detener la situación, pues objetivamente ya no tiene sentido, o al menos no se está resolviendo con eficacia.

La *regla de oro:* el que aplaza, retoma. Es decir, si pido que no se siga hablando *ahora*, tomaré la iniciativa en el momento en que perciba que se puede hablar con calma. Lo mejor es no dejar pasar mucho tiempo.

LA INVERSIÓN

Consiste en pedir simplemente al interlocutor que diga «sí» o «no».

Veamos otro ejemplo:

—¿Te parece que nos reunamos el martes para ver los primeros datos del evento?

—Hombre, si no viniese el técnico de informática, igual no sería mala idea... *[¿?]*

[En este punto, corremos de nuevo el riesgo de interpretar el mensaje, pero a lo mejor nos está queriendo decir que no, pero parece que nos está diciendo que sí. Discutir luego quién tiene razón sería una batalla perdida.]

—Entonces, ¿quedamos el martes?

—Pues mañana me llama el técnico y luego ya veríamos...

—Entonces, ¿me lo tomo como un *sí*?

—No, me viene mejor el jueves.

[Finalmente, hemos conseguido una respuesta clara *antes de ir a su oficina el martes y tener que volvernos con una justificada irritación.]*

LA REPETICIÓN 1

Se emplea cuando el sujeto piensa que la otra persona no le está

escuchando o entendiendo. Se pide que repita lo que uno está diciendo. Como hacerlo de manera directa podría resultar un tanto descortés, utilizaremos preguntas como «¿qué piensas de lo que estoy diciendo?», «¿entiendes mi posición?», etcétera.

Por ejemplo, estamos intentando explicarle a un cliente nuestro proyecto, y él no hace más que enumerar todo lo que quiere, y no hace alusión en ningún momento a lo que le estamos proponiendo, de manera que resulta difícil avanzar en la planificación. La mejor manera de abordar esta situación sería la siguiente:

—Discúlpeme, quizás hoy tengo un día un poco denso y es muy posible que no me esté explicando con claridad. Como tengo un especial interés en que este proyecto salga francamente bien, me gustaría saber qué es lo que ha entendido hasta ahora de lo que le he propuesto, por si fuera necesario puntualizar algún detalle.

Nuestro interlocutor no tendrá más remedio que hacer referencia a lo que hemos dicho, y le resultará más complicado zafarse de nuestra propuesta.

LA REPETICIÓN 2

Consiste en repetir exactamente lo que acaba de decir la otra persona. Observa:

—Usted tendría que haberme llamado cuando Pérez le dijo a la azafata que dejase entrar a ese individuo.

—Usted me está diciendo que yo tenía que haberle llamado a usted cuando Pérez le dijo a la azafata que dejase entrar a ese individuo. ¿Es así?

Utilizar esta estrategia tiene un doble objetivo: por un lado, si lo que está diciendo nuestro interlocutor carece de sentido, hacer el *efecto espejo* para que al oírlo se dé cuenta de sus palabras; por otro, nos permite ganar tiempo y preparar una respuesta eficaz.

Un último apunte sobre las estrategias anteriores. Aunque al principio su uso supone cierta tensión, sobre todo si uno no está

acostumbrado, con la práctica y a medida que uno experimenta los magníficos resultados de su utilización, pueden hacerse con cierto *sentido del humor.* Os lo recomiendo.

Tres estilos de respuesta

La siguiente tabla presenta los tipos de respuestas que suelen darse con más frecuencia y nos permitirá reconocer nuestra conducta o la de la persona que tenemos ante nosotros.

No asertivo	Asertivo	Agresivo
Demasiado poco, demasiado tarde, nunca.	Lo suficiente de las conductas apropiadas en el momento correcto.	Demasiado, demasiado pronto, demasiado tarde.
Conducta no verbal	*Conducta no verbal*	*Conducta no verbal*
Ojos que miran hacia abajo, voz baja, vacilaciones, gestos desvalidos, negando la importancia a la situación, postura hundida, puede evitar totalmente la situación, se retuerce las manos, tono vacilante o de queja, risitas «falsas».	Contacto ocular directo, nivel de voz conversacional, habla fluida, gestos firmes, postura erecta, mensajes en primera persona, honestidad, verbalizaciones positivas, respuestas directas a la situación, manos sueltas.	Mirada fija, voz alta, habla fluida/rápida, enfrentamiento, gestos de amenaza, postura intimidatoria, falta de honestidad, mensajes impersonales.

No asertivo	Asertivo	Agresivo
Conducta verbal	*Conducta verbal*	*Conducta verbal*
«Quizá», «Supongo», «Me pregunto si podríamos...», «Te importaría mucho...», «Solamente», «No crees que...», «Eh», «Bueno», «Realmente no es importante», «No te molestes».	«Pienso», «Siento», «Quiero», «Hagamos», «¿Cómo podemos resolver esto?», «¿Qué piensas?», «¿Qué te parece?».	«Harías mejor en...», «Haz...», «Ten cuidado», «Debes estar bromeando», «Si no lo haces...», «No sabes», «Deberías», «Mal».
Efectos	*Efectos*	*Efectos*
Conflictos interpersonales. Depresión. Desamparo. Imagen pobre de uno mismo. Se hace daño a sí mismo. Pierde oportunidades. Tensión. Se siente sin control. Soledad. No se gusta ni a sí mismo ni a los demás. Enfado.	Resuelve los problemas. Se siente a gusto con los demás. Se siente satisfecho. Se siente a gusto consigo mismo. Relajado. Se siente con control. Crea y fabrica la mayoría de las oportunidades. Se gusta a sí mismo y a los demás. Es bueno para sí y para los demás.	Conflictos interpersonales. Culpa. Frustración. Imagen pobre de sí mismo. Hace daño a los demás. Pierde oportunidades. Tensión. Se siente sin control. Soledad. No le gustan los demás. Se siente enfadado.

Espero que este leve repaso nos haya servido para recuperar y valorar la importancia que tiene la comunicación en nuestras vidas y en nuestra felicidad, y para que cuidemos un poco más nuestro lenguaje, lo que decimos, el tono de nuestra voz... Al fin y al cabo, el habla no es más que una serie de sonidos con los que podemos componer la agradable banda sonora de nuestras vidas.

Es preferible hablar poco y nítidamente, que mucho y de forma turbulenta. Nuestro cerebro nos lo agradecerá.

6

Aprender de los errores

Hace poco escuché una frase del escritor Albert Espinosa que me pareció la mejor para introducir este capítulo: «El error es una conducta adecuada en un contexto equivocado».

Seamos sinceros: a nadie le gusta equivocarse. Solemos pensar que se trata de una falta gravísima y nos hace sentir culpables. Y, no nos queda más remedio, sigamos siendo un poco más sinceros: la única manera de aprender es cometiendo errores.

Solemos manejar de una manera «regular» eso de equivocarnos, especialmente si el error se evidencia ante otras personas. Parece que nuestro ego lo lleva un poco mal e, incluso, cuando no nos queda más remedio que admitirlo, solemos ser bastante resistentes a dar nuestro brazo a torcer o a corregir, en vez de intentar solucionar nuestro error inmediatamente y, a ser posible, con la mejor de nuestras sonrisas. ¡Qué gusto da estar con alguien que actúa así!, ¿verdad? ¿Podríamos ser nosotros ese alguien? Seguro que sí. Hace menos daño de lo que parece.

Vamos a ir desdramatizando primero en qué consiste un error. En realidad, excepto en las ocasiones que veremos más adelante, a priori no podemos saber si nos estamos equivocando. Tan sólo cuando las cosas ocurren de manera distinta a lo que habíamos previsto podemos constatar que hemos cometido un error. Por tanto, *equivocarse* está estrechamente vinculado con la palabra *después*, pues es en ese momento en el que somos capaces de interpretar lo ocurrido. Es aconsejable que, para no meter el dedo en la llaga que produce en nuestra vanidad, no azucemos el malestar con adjetivos calificativos como *bueno* o *malo*, y los cambiemos, considerando si lo que hicimos fue *prudente*, *eficaz*, *conveniente*, *acertado*, etcétera.

La actitud que debemos adoptar desde ya ante la aparición de futuros errores es que estaremos dispuestos a admitirlos y, lejos de entrar en consideraciones subjetivas y personales (¿os acordáis del «error de personalización»?), adquirir el compromiso de analizarlos y

describirlos de la manera más objetiva posible para así ser capaces de detectar conscientemente dónde tomamos una decisión errónea, y de qué manera podemos corregirla. De lo contrario, nos veremos abocados a estar cometiendo una y otra vez los mismos errores. Y eso, a la larga, resulta tremendamente frustrante y aburrido. Además, ¿sabéis lo que estamos automatizando? Pues ni más ni menos que cometer siempre el mismo error de la misma manera. Lo mejor que podemos hacer es salir de este bucle inútil y permitir que nuestro cerebro se dedique a la tarea que tanto le fascina: saber cada día un poco más de lo que sea.

Los errores son un requisito absolutamente imprescindible en todo proceso de aprendizaje, pues no seremos capaces de adquirir un conocimiento o una habilidad sin equivocarnos. Vamos a hacer ahora el ejercicio de recordar cómo aprendimos algo de lo que hoy en día nos sintamos profundamente orgullosos. Seguramente, nos equivocamos al principio, y también durante el proceso de aprendizaje. Cuando alcanzamos altas cotas de maestría, los errores incluso nos producen cierto regocijo, pues nos indican el camino hacia conocimientos más profundos.

Sin duda, los grandes maestros son los que se conocen todos los errores posibles: dónde, cuándo, cómo, por qué sucede el fallo y, lo mejor de todo, saben qué factor de corrección hay que introducir para seguir avanzando.

Tomemos buena nota: si no soportamos cometer errores, difícilmente aprenderemos nada, no podremos sentirnos orgullosos de nosotros mismos y, ¡sorpresa!, no podremos disfrutar de la felicidad que supone alcanzar objetivos. Y es por eso por lo que estáis leyendo este libro, ¿verdad? Pues ahora es el momento idóneo para corregir una actitud que bloquea el camino hacia ese bienestar.

Nos equivocamos por múltiples razones y probablemente nos vendría muy bien identificar dónde se encuentra el origen de cada error que cometemos, para que seamos capaces de introducir en ese punto el factor apropiado de corrección.

En ocasiones nos equivocamos porque, realmente, no sabemos cómo tenemos que actuar en la situación en la que nos encontramos. Si no tenemos a mano a alguien a quien preguntar, nuestro cerebro utilizará la metodología científica por excelencia: ensayo y error. Intentaremos poner en práctica algo del repertorio que poseemos, a

ver si funciona y, a posteriori, como ya hemos visto, comprobaremos si ha sido suficiente o no. Y, todo hay que decirlo, aunque pudiéramos haber preguntado a alguien, hay cosas que solamente podemos aprender por propia experiencia: por mucho que asistamos a clases de parto sin dolor, o leamos libros sobre educación o cocina, o veamos documentales de adiestramiento de animales, hasta que no nos pongamos a ello y, por supuesto, nos equivoquemos, no estaremos en disposición de aprenderlo y de aprehenderlo. Pero está bien que sea así, ¿no os parece?

Otros errores ocurren por la facilidad que tiene nuestro cerebro para olvidar algunas experiencias negativas del pasado, o, simplemente, para pasar página. Memorizar y recordar requieren de un esfuerzo y un consumo de energía que a veces nuestro cerebro prefiere ahorrarse para según qué cosas. La ventaja es que, si no vuelve a ocurrir, su recuerdo no nos amargará la existencia; pero si se vuelven a dar condiciones similares... bueno, ya conocemos la canción de tropezar de nuevo y con la misma piedra. Si es algo que ocurre solamente de vez en cuando, sin duda lo superaremos. Si empieza a ser algo recurrente, seguro que el cerebro ya no hará este ejercicio de olvido y se pondrá manos a la obra para intentar solucionarlo cuanto antes.

Hay errores que se deben directamente a nuestra tozudez, por negarnos a admitir las consecuencias negativas que tuvo algo que ocurrió antes. En este caso, encontramos varios tipos de pensamiento cortocircuitándose entre sí: negaremos el error porque no queremos o no sabemos enfrentarnos al cambio que necesita. Por ejemplo, cuando nos piden que moderemos nuestro mal carácter. «¿Yo? Mi comportamiento es perfecto. Eres tú quien tienes un problema de susceptibilidad. Ve a que te lo miren.» Sin duda, error y de los grandes. Y también lo negaremos cuando estemos movidos por una necesidad mayor que desenfocará la capacidad para tomar una decisión más adecuada. Por ejemplo, la mujer que vuelve con su marido maltratador porque no se siente capaz de afrontar la vida sola, o no tiene capacidad económica o le angustia la pérdida de estatus socioeconómico. Este error es más grave aún que el anterior, y sí sería conveniente «que se lo hiciera mirar».

La guinda la encontramos cuando cometemos errores porque hemos aprendido a equivocarnos. ¿Cómo es posible? Hay un tipo de pensamientos o de conductas que nos llevan indefectiblemente a equivocarnos, y tienen que ver con nuestra incapacidad para analizar las consecuencias de las decisiones que tomamos o, peor aún, para comprender que, cuando no estamos tomando nuestras propias

decisiones y dejamos que sean otros quienes lo hagan, convencidos de que no tenemos nada que ver, estamos decidiendo que sea otro quien se equivoque —aunque, por cierto, será también nuestro error—. Si cuando nuestro compañero de viaje nos pregunta si hay que ir a la costa por una autovía o por otra, y le contestamos que «por donde quiera», si se equivoca, no será solamente su error, sino también el nuestro, pues al fin y al cabo nos encontramos en la carretera equivocada. Por favor, ni se os ocurra echarle la bronca y repetid el mantra: «Me he equivocado yo».

Si nos vamos a equivocar —que, sin duda, lo haremos—, al menos que sea por nuestros propios errores, no por los de los demás.

La buena noticia es que podemos manejar los errores correctamente, dándoles su justa valoración y liberándolos de sus connotaciones negativas para verlos a la luz que da la oportunidad que suponen de corregir y mejorar. Sencillamente, los errores nos están dando información de lo que funciona, de lo que sabemos o de lo que corresponde hacer, y de lo que no. No hay que asociarlos a nuestra propia valía, ni a nuestra inteligencia ni al sentido del ridículo. Y, objetivamente, se trata tan sólo de los pasos que tenemos que dar cuando nos dirigimos hacia nuestros objetivos. Seguro que ya nos están pareciendo un poco más amables, espero.

Una de las interpretaciones que podemos hacer del error es considerarlo como una especie de aviso. Algo de lo que hacemos no encaja en el contexto en el que nos encontramos. Recordemos que nuestro cerebro desea resolver las dificultades a la mayor brevedad posible, pues no le gustan nada, y la mejor manera de hacerlo es identificar y reconocer ese aviso o error, sin permitir que ninguna consideración subjetiva, personal o emocional interfiera en el proceso de corrección eficiente. Cuando esté solucionado, ya podemos pensar en lo mal que nos sentó cuando nos dimos cuenta, pero, a estas alturas, ¡qué más da! Ya no existe. ¡Qué bien nos sentimos cuando actuamos tan diligentemente!

El error, además, se encuentra en la base de una conducta que solemos apreciar bastante: la espontaneidad. Ésta consiste no tanto en decir las cosas «a las claras», sino en no tener miedo a expresar nuestras opiniones y, si es preciso, modificarlas. Cuando actuamos con espontaneidad nos estamos presentando honestamente: «Esto es lo que

yo sé hacer, o hasta aquí puedo llegar... y está bien. No me avergüenzo y, si es posible, estoy dispuesto a aprender». En los cursos me gusta mucho utilizar el ejemplo de espontaneidad de una persona que se ganó el corazón de casi toda España: la cantante Rosa, con su preciosa voz y manera de cantar. No sé si recordaréis aquella ocasión en la que, todavía concursando, en mitad de una canción cometió un error y con cara de inocencia se llevó la mano a la cabeza y dijo: «¡Ay, que me he equivocado!», con su entrañable acento andaluz. Los profesores le dijeron que tenía que haber continuado y que, probablemente, la audiencia —es decir, nosotros—, o bien no nos habríamos dado cuenta, o bien no nos habría importado. La realidad fue lo segundo: que nos daba igual que Rosa se equivocara. Nos parecía deliciosa hasta en sus errores. Lógicamente, tomó nota y esos pequeños pasitos la llevaron hasta el lugar privilegiado en el que se encuentra en la actualidad.

El reconocimiento de los propios errores es una de las conductas que generan mayor confianza respecto a nosotros en las personas de nuestro entorno.

Espero que cada vez vayamos sintiendo una mayor tolerancia a cometer cierto porcentaje de errores y nos alejemos de la idea de que pueden evitarse todos. De todas las conductas que tenemos a lo largo de un día y, por ende, de nuestra vida, de una a tres de cada diez decisiones serán erróneas. Y no pasa nada. Bueno, sí, que nos harán, si somos emocionalmente inteligentes, muchísimo mejores de lo que somos ahora.

Otra premisa que nos puede poner en paz con la idea de errar es que todo el mundo lo hace. Vamos a pensar en alguno de nuestros personajes favoritos: un actor, un deportista, un político, un médico, *etc.* Alguien por quien sintamos auténtica admiración. Hagamos un ejercicio de memoria o de investigación, y analicemos cuáles han sido los errores que ha cometido. Detengámonos unos instantes para hacer una lista, por pequeña que sea, enumerándolos. ¿De qué manera han contribuido a que pueda convertirse en quien es hoy en día? ¿Lo valoramos por su capacidad para no equivocarse o para corregir cuando se equivocó? ¿Nos juzgamos a nosotros mismos de la misma manera? ¿Nos permitimos ese margen de error y de crecimiento?

El ejemplo en este capítulo vamos a ser nosotros mismos. Hagamos

una lista con los que consideramos los tres errores más grandes que hemos cometido en nuestra vida. Tenemos que ser capaces de ubicarnos en la manera de pensar, de actuar y de sentir que teníamos en aquellos momentos, en las circunstancias en las que nos encontrábamos. ¿Actuamos sin pensar o analizamos reflexivamente las consecuencias que podrían ocurrir? ¿Podríamos haber generado más alternativas? ¿Podríamos haber evitado o reducido el daño sufrido o infringido? ¿Haríamos lo mismo si nos encontráramos en la misma situación y circunstancias?

A veces necesitamos comprendernos para perdonarnos. Ya hemos sufrido las consecuencias del error, así que no hay necesidad de seguir machacándose con mensajes de cierta dureza hacia uno mismo. Si somos conscientes de que las consecuencias afectaron a otra persona, la mejor manera que tenemos de pedir perdón es reparar el daño producido hasta que no quede huella de lo ocurrido. Sobran las palabras.

No hemos nacido sabiendo y, en la medida en que sigamos aprendiendo, seguiremos cometiendo errores. Pero hasta en esto puede convertirse uno en maestro. Vamos a ver cómo.

Claves para equivocarse con menor frecuencia e intensidad

Como cuando cometemos errores nos gusta que se vean poco, vamos a aprender a hacer algo que probablemente nos gustará:

- Minimizar la probabilidad de error.
- Minimizar el tamaño del error.

Esto ya nos va sonando mejor.

Minimizar la probabilidad de error consiste en conseguir que la posibilidad de que nos equivoquemos sea pequeña. Y así también conseguiremos que lo sea la frustración que sintamos si llegara a ocurrir.

Minimizar el tamaño del error suele gustar bastante a nuestro cerebro, pues no es lo mismo tener que abordar una gran tarea que requerirá mucho esfuerzo y tiempo, y que quizá nos aleje bastante de la meta deseada, que cometer un pequeño error, que suponga un

pequeño reajuste de algún aspecto, pero que ni nos aleja de la meta ni nos supone una pérdida grande de energía, ilusión y ánimo.

Ya hemos comentado que el error avisa de lo que no funciona o de dónde hay un problema, y lo más eficaz es ponerse a solucionarlo cuanto antes. Vamos a ver cómo (si vivís alguna situación que no sabéis bien cómo resolver, coged ahora papel y bolígrafo, e id gestionando en paralelo lo que os esté preocupando en la actualidad):

1. *Definir o describir lo que os preocupa.* ¿De qué se trata? ¿Desde cuántas perspectivas podríais describirlo? ¿Qué necesitáis tener en cuenta? ¿Quién o quiénes están implicados en el problema? Responded a estas cuestiones:

   —Qué está pasando.
   —Qué es lo que me molesta.
   —Qué es lo que molesta a los otros.
   —Cuándo ocurre.
   —Por qué ocurre, qué sucede antes de que se desencadene.
   —Cómo ocurre.

   Es importante recordar que estamos buscando soluciones, no culpables. Intentaremos ser lo más objetivos posible.
2. *Generar alternativas.* Abrir todo el abanico de posibilidades que puedan darse en esta situación. Empezaremos formulando las más extremas, pues esto nos ayudará a definir mejor las intermedias. Incluiremos también las más rebuscadas, raras o locas, pues, aunque es posible que acaben siendo descartadas junto con las que se encuentran en los extremos, pueden ayudarnos a generar alternativas que quizá no se nos habrían ocurrido a priori. El objetivo es encontrar tantas posibles soluciones como se pueda.

   Hay que dejar volar la imaginación y generar lo que se conoce como lluvia de ideas. Decir todo lo que se nos ocurra. Siempre hay tiempo para descartar.
3. *Estudiar las opciones detalladamente: buscar los pros y los contras de cada una.* Tenemos que tomar cada alternativa de una en una y hacer dos columnas para cada caso: una con las ventajas y otra con los inconvenientes. Es una forma de ver «desde fuera de nuestra cabeza» qué opción es la que nos va a convenir más.
4. *Tomar decisiones.* Hay que elegir ya la solución más adecuada para la manera de ser de cada uno. Si no estáis seguros, volved al paso 2, e imaginad nuevas posibilidades. Examinad estos puntos si no estáis dispuestos a hacer nada por solucionar el problema:
   — ¿Puede ser una forma de entretenerte sin avanzar?
   — ¿Hay algo que no sepáis afrontar y que os dé miedo? (Repasad de nuevo el capítulo dedicado a su gestión eficaz.)
   — ¿Cuáles son los pros y los contras de no hacer nada? Recordad que no hacer nada también es una alternativa que tiene sus ventajas e inconvenientes. Escribidlos.

Aunque tengáis que renunciar a algo, intentad encontrar una solución que suponga un beneficio para todos, dando prioridad a la perspectiva de que es mejor una solución en la que todos ganen, que aquella en la que gana uno solo.

Las soluciones en las que todos salen beneficiados mejoran las relaciones y suelen ser más duraderas y eficaces.

5. *Poner en práctica la solución elegida.* Ha llegado el momento de perder el miedo y de lanzarse a ejecutar una acción. Preparad bien todos y cada uno de los pasos que debéis ir dando. Con todo lo que habéis hecho, las probabilidades de que os equivoquéis son pequeñas y, de hacerlo, el error probablemente será bastante manejable.
6. *Verificar.* Evaluad el resultado de lo que habéis hecho. Ahora es un buen momento para confirmar si habéis tomado una decisión adecuada, o si es preciso introducir alguna corrección oportuna.

Como hemos visto que del error no nos libra nadie, minimizar la probabilidad de que ocurra y, cuando suceda, su tamaño, probablemente nos facilite mucho las cosas y nos haga sentir bastante mejor.

El error inteligente

Aún nos queda un paso más para el manejo óptimo de los errores. Hasta ahora hemos visto cómo aceptarlos, asumirlos, manejarlos, minimizarlos y procurar que ocurran cuanto menos, mejor.

Pero, en ocasiones, lejos de evitarlos o padecerlos, nos puede venir de maravilla estar habituados a gestionarlos, pues, seguramente, pueden sacarnos de algún atolladero.

Es posible que algunos de nosotros nos hayamos encontrado en situaciones que, a pesar de analizarlas mucho, no seamos capaces de encontrar, no ya una salida viable, sino ni siquiera una solución sin algún mínimo daño colateral. Es más, en ocasiones no quedará más remedio que provocar un error para poder desbloquear situaciones que parecen inamovibles.

Si no queda más remedio, la mejor manera de hacerlo será seguir los mismos pasos que hemos visto en el apartado anterior:

- Analizar la situación.
- Generar alternativas de error.

- Analizar ventajas e inconvenientes.
- Prever las consecuencias a corto, medio y largo plazo.
- Decidir qué error aplicar.
- Determinar en qué momento, una vez desbloqueada la situación, se puede introducir el factor de corrección o nuevo análisis.
- Ponerlo en práctica.
- Verificar.

Una vez que hemos salido del callejón sin salida en el que nos hallábamos, resulta más reconfortante encontrarse en una situación de error que nos permita generar alternativas de solución y avance, que en otra de «muerte funcional».

De nuevo, hemos podido comprobar que el cerebro no se mueve por parámetros de bueno o malo, de positivo o negativo, sino de eficaz o ineficaz. Así, los errores —ese gran «coco» que todo el mundo pretende evitar— son, sin duda, los mejores aliados que tenemos para avanzar hacia los objetivos que nos hayamos marcado, si sabemos cómo, si lo hacemos bien y si, encima, disfrutamos con la superación del reto que suponen.

Todos buscamos el éxito, pero éste sólo llega cuando aprendemos de los errores.

7

Claves para no amargarse la vida

Ejercitar la paciencia, que es la madre de la ciencia

Una de las razones por las que me ha parecido oportuno dedicar un apartado especial a la paciencia es porque parece que vivimos en una sociedad en el que hay prisa para todo: para formar relaciones, para hacerse rico, para curarse de una enfermedad, para adelgazar, para aprender idiomas, para que nuestros hijos aprendan a ducharse solos, para llegar a director de la empresa en la que se trabaja, para divorciarnos y quedar como amigos, etcétera.

Este capítulo es, sobre todo, una reflexión. De todo lo que he aprendido en mi vida, tanto a título personal como profesional, me atrevo a decir que, sin duda, una de las joyas de la corona es la paciencia. Definiría su aportación como un gratificante combinado de libertad y fortaleza, que permite actuar cuando corresponde y no dejarse llevar por los aparentes fracasos a corto plazo, ni cuando resulta completamente inapropiado.

Aunque proviene del latín *patire*, que significa «sufrir», y por tanto el *paciente* es «el que sufre», me gustaría que acabemos dándole a esta palabra la connotación positiva que a mi modo de ver encierra y que, sin duda, creo que es la clave de la sabiduría. Prefiero relacionarla con «paz» que con «sufrimiento». El propio Isaac Newton atribuía a este talento la capacidad de haber aportado a la humanidad sus valiosísimos descubrimientos.

Lo que en psicología llamamos «tolerancia a la frustración» es tan sólo una parte de la paciencia. Es cierto que se trata de una actitud que permite soportar contratiempos y dificultades para mantenerse firme en un propósito, pero debemos recuperar la función que tiene de saber esperar plácidamente, permitiendo que todo siga su curso, hasta que sea precisa nuestra intervención, o nos afecten positiva o negativamente sus resultados. La manzana que crece en el árbol ha de ser recogida únicamente cuando nos resulte nutritiva. Que veamos

claramente las cosas no quiere decir que sea el momento de intervenir en ellas. Esa actitud, una vez más, ni es inteligente ni nos hará felices.

Decía el filósofo Immanuel Kant que la paciencia es la fortaleza del débil, y la impaciencia, la debilidad del fuerte. Creo más bien que la paciencia fortalece al débil, y la impaciencia debilita al fuerte.

De todo lo que podamos aprender en las páginas de este libro tan sólo quiero apuntar que probablemente algunas técnicas os resultarán más fáciles que otras, pero de vuestra paciencia depende que las que necesitan más tiempo para ser adquiridas también tengan la oportunidad de integrarse en vuestras vidas, si las trabajáis con esta ventajosísima capacidad.

La paciencia nos librará de que nos manipulen con las prisas, llevándonos a tomar decisiones que más adelante no comprenderemos cómo fuimos capaces de admitir; nos permitirá conocer y analizar adecuadamente todo aquello que tenga que crecer ante nuestro entendimiento; y nos proporcionará el ritmo adecuado para disfrutar de todo aquello que puede ser aprehendido por nuestros cinco sentidos.

Los capítulos sobre la gestión adecuada y eficaz de las emociones y de los pensamientos, y sobre la toma de decisiones, serán los instrumentos que más os ayudarán a perfeccionar esta habilidad que, dada su humildad y sencillez, tendemos a infravalorar.

Yo le voy a dedicar únicamente estas páginas. ¿Sabéis por qué? Porque son tan importantes que quiero que las arranquéis y las pongáis en algún sitio en el que las tengáis siempre visibles.

> Nada que merezca realmente la pena en esta vida se consigue sin haber hecho de la *paciencia* nuestra gran aliada.

Nos toca hacer unas respiraciones profundas y esperar. Os aseguro que, lejos de desesperar, disfrutaremos mucho más de todo lo bueno.

Aprender a rodearse de personas y circunstancias positivas

Si hemos comprendido claramente que nuestra experiencia vital somos nosotros junto con nuestras circunstancias, este capítulo no

solamente nos parecerá lógico, sino —espero— también imprescindible, pues nuestro contexto puede ser el entorno en el que encontremos el apoyo, el respeto y el cariño que nos sustenten y que potencien nuestro proyecto personal, o también puede ser el verdugo que lo aborte. De nosotros dependerá entonces permanecer en él, modificar lo que sea posible o sacudirnos las zapatillas y buscar, encontrar o crear nuevos espacios físicos y psicológicos donde podamos ser y crecer en las circunstancias más apropiadas a nuestra naturaleza.

El estudio de lo grupal es importante debido principalmente al impacto que los grupos ejercen sobre nuestra conducta, como también la sociedad. La formación, la consolidación y la expresión de nuestros valores, actitudes, pensamientos, sentimientos y conductas y las pautas de interacción social están determinadas en gran parte, de forma directa o indirecta, por la influencia que ejercen sobre nosotros los grupos a los que pertenecemos o con los que nos identificamos.

Como humanos, hemos desarrollado una estructura de grupo para sobrevivir en condiciones adversas, pero en la pertenencia a un grupo también encontramos la base de la consistencia de nuestra estructura psicológica. Este instinto gregario condiciona el hecho de que las personas seamos susceptibles a la influencia y, probablemente, se encuentra en la estructura biológica de los individuos.

La dicotomía entre las acciones orientadas a cumplir con los objetivos del grupo y las orientadas a satisfacer necesidades e intereses de tipo personal no se presenta con la misma fuerza en todas las situaciones. Deseamos ser aceptados por nosotros mismos, buscamos respeto, intimidad, identidad, autenticidad y satisfacer otras necesidades de tipo personal.

Según sea nuestra relación con el grupo al que pertenecemos, éste puede ser:

- *De referencia*. Se toma como marco de referencia respecto a aspiraciones, valores normas, conductas, etc., pero no existe una obligación respecto a él.
- *De pertenencia.* Es al que pertenecemos y con el que nos relacionamos habitualmente.

Con todo, ambos grupos pueden coincidir.

Es también importante que entendamos bien qué funciones ejercen los grupos a los que pertenecemos, y que observemos de qué manera pueden estar influyendo en nuestra conducta y en las decisiones que tomamos. Son las siguientes:

- *Función normativa.* El grupo propone o impone modelos y normas de actuación a sus miembros, establece los principios, las reglas y las formas respecto a lo que hay que hacer o evitar, y también vela por el cumplimiento de las normas establecidas, y llega a sancionar la conformidad y la desviación respecto a ellas, orientando así la conducta social de sus miembros.
- *Función organizadora del mundo.* El grupo ofrece a sus miembros una visión del mundo y de sí mismos, y el marco de referencia en el que integrar y organizar sus percepciones.
- *Función comparativa.* El grupo proporciona los criterios respecto a los cuales sus miembros establecen comparaciones, enjuician y valoran distintos aspectos de la realidad social.
- *Función socializadora.* El grupo contribuye a la generación y el desarrollo de la naturaleza social del hombre, mediante la adquisición y la *internalización* de normas, valores y roles sociales, a través de las interacciones habituales que se manifiestan en el interior del grupo.

Por lo general, las personas nos sentimos obligadas a llevar a cabo las decisiones que hemos tomado en grupo. De manera que la norma de grupo influye en la conducta individual.

Otro aspecto importante que merece la pena citar es el de los roles que podemos estar desempeñando en el grupo en el que estamos inmersos. Muchas veces no somos conscientes de ello, y otras lo somos, pero no sabemos cómo cambiar su naturaleza.

Definiríamos como rol el conjunto de conductas y funciones que se esperan de la persona que ocupa una determinada posición dentro del grupo. Los diferentes tipos de roles pueden organizarse en torno a tres criterios, según un trabajo de 1948 de Kenneth Benne y Paul Sheats:

1. Roles relacionados con la *tarea* grupal:

- *Iniciador.* Es quien propone nuevas ideas, tiene iniciativas diferentes para alcanzar los objetivos del grupo.
- *Solicitante de información.* Busca información necesaria para resolver un problema.
- *Rastreador de opinión.* Busca los valores que subyacen a las metas del grupo.
- *Informador.* Informa sobre los temas de los que se ocupa el grupo.
- *El que opina.* Da su opinión sobre las distintas alternativas para resolver un problema.
- *Elaborador.* Fundamenta las sugerencias del grupo.
- *Coordinador.* Ordena las ideas y las sugerencias, y trata de coordinar al grupo.
- *Orientador.* Analiza el debate del grupo y define la posición de éste respecto al punto en que se encuentra para alcanzar sus objetivos.
- *Crítico-evaluador.* Evalúa la eficacia del grupo para cumplir sus objetivos.
- *Energizador.* Activa al grupo hacia la toma de decisiones y la acción.
- *Técnico de procedimientos.* Se encarga de tareas más rutinarias, como distribuir el

material, pero necesarias para la actividad grupal.

2. Roles relacionados con la *formación* y el *mantenimiento* del grupo:

- *Animador-incitador.* Mantiene la solidaridad del grupo.
- *Armonizador.* Rebaja la tensión en los conflictos y trata de mediar en ellos.
- *Negociador.* Se encarga de mantener los compromisos del grupo.
- *Ordenanza.* Motiva y facilita la participación y la comunicación entre los diferentes miembros del grupo.
- *Ego-ideal.* Defiende las normas del grupo.
- *Observador comentarista.* Toma nota de los diversos fenómenos del proceso grupal.
- *Seguidor.* Se deja llevar por el grupo aceptando las ideas de otros.

3. Roles *individuales* (satisfacen necesidades particulares que nada tienen que ver ni con la tarea ni con la cohesión del grupo):

- *Agresor.* Ataca a los otros, desaprueba sus opiniones y actuaciones, y reduce el estatus de los demás.
- *Bloqueador-obstructor.* Habitualmente está en desacuerdo con el grupo, sin aportar razones; es negativista.
- *El que busca reconocimiento.* Llama la atención sobre sí mismo, comportándose de manera inusual.
- *Autoconfesor.* Usa al grupo para expresar sus sentimientos y creencias.
- *Playboy.* Muestra falta de implicación con el grupo y desarrolla conductas inadecuadas con el contexto.
- *Dominador.* Procura imponer sus criterios, manipulador.
- *El que busca ayuda.* Inseguro, confuso, con poca confianza en sus habilidades.
- *Defensor de sus propios intereses.* Intenta encubrir sus necesidades u objetivos como si fueran grupales.

Otra clasificación hecha por Pichon-Rivière (1975) distingue tres roles esenciales que aparecen en la dinámica del grupo: el *portavoz*, el *chivo expiatorio* (culpable de los fracasos grupales), y el *líder* (responsable de los aspectos positivos y exitosos del grupo). Moreland y Levine (1989) introducen también la figura del *recién llegado*.

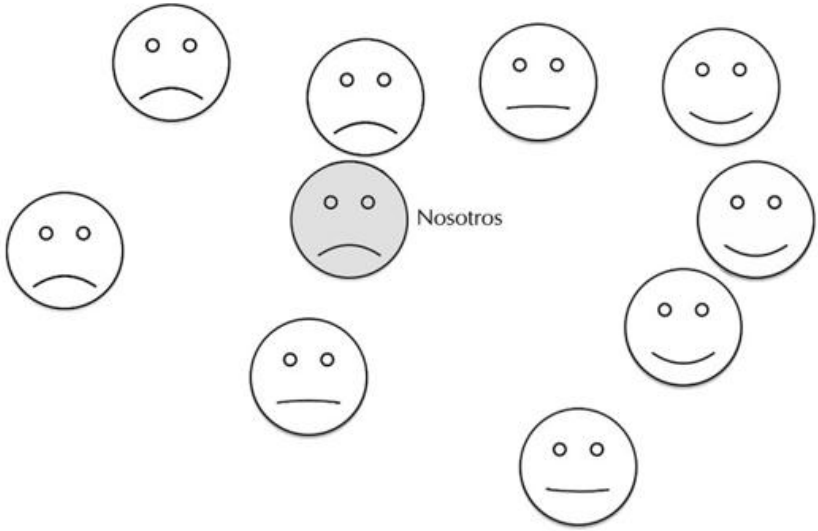
La diferenciación de roles es un fenómeno muy importante en la vida del grupo, porque implica una división del trabajo entre sus miembros, lo que facilitará la consecución de metas. Además, los roles ayudan a mantener un orden social dentro del grupo, forman parte de

nuestro propio autoconcepto y otorgan sentido de quiénes somos, lo cual contribuye a nuestra propia identidad.

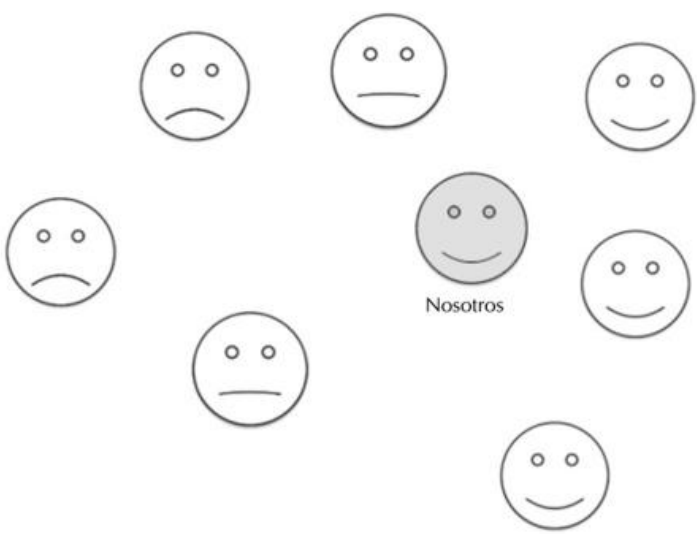
Si nos encontramos en un grupo en el que nos sentimos felices y en el que podemos expresar nuestra identidad, lógicamente nuestra vida tendrá más probabilidades de éxito y felicidad que si nos sentimos constreñidos y expuestos a las críticas no constructivas, a las prohibiciones explícitas y a la falta de comprensión o de espacio para poder expresar la propia identidad.

Aunque el error pudiera estar en el grupo, hay otro que solemos cometer nosotros y que creo que es importante que corrijamos con la mayor brevedad. Por lo general, perdemos un tiempo excesivo en intentar agradar a quien nunca vamos a caer bien. No es que la otra persona sea «mala», sino —como ya vimos cuando analizamos la emoción del *odio*—, simplemente que nuestros esquemas mentales y emocionales se cortocircuitan entre sí y la relación no es viable, por la razón que sea. Nuestro cerebro cuenta con un mecanismo de detección de emociones que considera peligrosas y tenemos cierta facilidad para detectar rápidamente «a quién le caemos mal», antes de «a quién le caemos bien». En una conducta perfectamente natural, como ya hemos visto a lo largo del libro, intentamos controlar el ambiente y pretendemos influir en la opinión que tiene esa persona de nosotros para que, al menos, deje de parecer una amenaza, por muy leve o sutil que sea. Querríamos que, quien *tuviera que amarnos* (la familia, en general) lo hiciera de corazón. Sin embargo, es en el entorno cercano en el que podemos encontrar a nuestros peores enemigos, y se producen graves alteraciones del estado de ánimo si la situación se prolonga innecesariamente. También ocurre en los grupos de amigos, de referencia o en el trabajo.

¿Qué hacer entonces? Debemos cuidar nuestra salud mental, y ésta depende también de los mensajes que recibimos de aquellos que están más próximos. Si se trata de personas que trasladan su opinión o actitudes negativas hacia nosotros, nuestro día a día será pesado, lento, triste y, a veces, fastidioso.



Si, por el contrario, aceptamos la opinión de aquellos a los que no les gustamos, dejamos de lado la tozuda idea de querer cambiar lo que piensan de nosotros, y nos dedicamos a la sabia tarea de rodearnos de aquellos que nos quieren bien, a quienes gustamos y que nos proporcionarán un espacio de seguridad, cambiaremos nosotros y cambiará, sin duda, nuestra vida.



Rodearse de gente positiva, o que tiene efectos positivos sobre nuestra forma de ser, de sentir y de vivir, es un asunto de absoluta trascendencia y muy saludable, ya que todas las partes salen beneficiadas de la relación. Podemos tranquilamente olvidar a quien no nos quiere, pues, por fortuna, en este mundo hay sitio para todos. Nuestro cerebro necesita que le proporcionemos el contexto adecuado en el que poder desarrollarse. Si sois una rosa, no os vayáis al desierto. Y si sois un cactus, no insistáis en ser felices en lo alto de las montañas. Si no os queda más remedio, intentad crear las condiciones más parecidas a lo que mejor os sienta. Y siempre os quedará la opción de no hacer ni caso a lo que estoy diciendo, y vivir donde más os plazca.

De eso, precisamente, va de lo que estamos hablando.

Decorar la vida a nuestro gusto: la creatividad y el arte

Lo que resulta más fascinante de todo este proceso de la felicidad es que implica un componente de creatividad que raramente aplicamos a nuestra forma de ser. La conducta también es un arte, siempre que dominemos la técnica base y la desarrollemos luego con nuestra originalidad personal.

Todos los grandes genios del arte, aun aquellos que dieron muestras de su talento siendo niños, como Mozart o Jane Austen, empezaron de la misma manera: copiando. Y si los maestros de los que copiaban eran poseedores de las mejores técnicas, la genialidad encontraba pronto su camino hacia la expresión original. Había poco que corregir y mucho que potenciar. De ahí la importancia de rodearnos de gente de la que podemos aprender correctamente, sobre todo porque el mecanismo más potente con el que contamos para hacerlo es el que se conoce por «modelado» gracias a unas curiosas neuronas que tenemos en el cerebro que nos permiten copiar lo que vemos.

Padres... ¡ojo al dato! Nuestros hijos aprenden de lo que hacemos, no de lo que decimos. El ser humano es el mejor imitador de la naturaleza. Hace algunos años, en la década de 1930, el doctor Kellogg y su mujer llevaron a cabo uno de esos experimentos que solamente se podían hacer en aquella época: decidieron criar a su bebé junto con un bebé de chimpancé. Todo fue estupendamente bien durante los primeros meses, hasta que contemplaron con estupor que,

mientras que el pequeño chimpancé ya había dado de sí todo lo que podía dar, el pequeño humano empezaba a imitar el lenguaje de su compañero de crianza. Los padres detuvieron inmediatamente el experimento sin muchas más explicaciones, y nos dejaron para la posteridad la confirmación de la gran plasticidad y capacidad de adaptación que tenemos los humanos gracias a nuestra habilidad para imitar.

¿Recordáis la frase que ya mencionamos, «no quiero parecerme a mi madre»? Si el modelo que ponemos en nuestra mente es nuestra madre, nuestro cerebro tomará buena nota, copiando consciente o inconscientemente todo lo que tiene que hacer para cumplir con las coordenadas que le hemos indicado. No importa que lo hayamos puesto en negativo: está viendo a nuestra madre, y hacia *allá* se dirige. Y proponíamos que lo que tenemos que hacer entonces es proporcionar inmediatamente el modelo que queremos que copie, pero en positivo: «La madre de mi amiga, mi vecina, Audrey Hepburn...», en fin, a gusto del consumidor.

Cuando queremos cambiar una conducta y no sabemos muy bien cómo, lo mejor que podemos hacer es elegir un modelo y copiar, copiar y copiar hasta que tengamos la réplica perfecta. Una vez que la dominemos totalmente, ha llegado el momento de jugar y de crear: con nuestros gustos, con nuestros sueños y con nuestras capacidades. En realidad, se utiliza la misma táctica para aprender a dibujar, a tocar instrumentos, a bailar...

La creación implica un proceso de prueba y error, a veces controlado y a veces arriesgado, del que finalmente emerge lo genial, la obra maestra o la metedura de pata supina. En este último caso, revisaremos el capítulo de corrección de errores y, a ser posible, también el dedicado al sentido del humor, y proseguiremos con nuestro proceso creativo.

Recordemos los pasos:

- Copiar.
- Copiar.
- Copiar.
- Hacer una réplica exacta del modelo.
- Convertirse en experto.
- Crear «a gusto del consumidor»: el juego y el ensayo/error son las técnicas más indicadas. Y perder de una vez la vergüenza, claro.

Una de las ventajas del proceso de la creatividad es que

ejercitamos un sentimiento de libertad que nos permite estar en un estado de cambio y transformación permanentes. Cada persona percibe la realidad de una manera para después proyectar con su toque individual lo que haya interpretado de ella. Sus emociones, sus experiencias y sus pensamientos quedan plasmados en esa obra original que solamente puede existir si existe el filtro, es decir, la persona, que la creó. Por eso es tan importante que no perdamos la oportunidad de ser quien queramos ser —o al menos de intentarlo—. *El Quijote* es la creación de Cervantes. Sin él, no habría hidalgo caballero, pues nadie habría pasado por las experiencias y las interpretaciones que llevaron a don Miguel a crearlo como solamente él podía hacerlo.

Los artistas se caracterizan por tener su propio estilo y a todos nos gusta observarnos recíprocamente para comprobar cómo nos las estamos apañando para resolver esta fascinante aventura de la supervivencia. Nos copiamos unos a otros hasta que nos atrevemos a dar el salto de crear y expresar nuestra propia personalidad.

No tenemos que pensar que el proceso de creatividad solamente es posible si somos del ámbito de las bellas artes o de las letras. Si os consideráis personas de ciencia no tenéis excusa para zafaros de esta autoexploración personal: la ciencia requiere de personas extremadamente creativas, capaces de ir más allá de lo evidente y de proponer hipótesis que permitan el avance de la sociedad. Todos los procesos científicos consisten en poner a prueba una serie de ideas originales que han de ir confirmándose o falsándose, en infinitos procesos de ensayo/error. Tan sólo hay que saber moverse entre los criterios de verdad, de bondad y de belleza, y perder el miedo a experimentar con todas nuestras referencias subjetivas.

Una de las herramientas fundamentales para desarrollar la creatividad es la imaginación, como forma de pensamiento no verbal capaz de proyectar las imágenes en el formato que deseemos. Como ya comentamos, todo lo que «es» tuvo que ser pensado primero. En el proceso de creatividad sobre nosotros mismos, nuestro cerebro tiene la capacidad de combinar de infinitas maneras todos los elementos que componen sus percepciones, emociones y experiencias.

El proceso de creatividad es también necesario para generar alternativas que nos permitan encontrar soluciones adecuadas a nuestros problemas cotidianos, y también para sorprender a quienes queremos con bonitos detalles, para explicarles a nuestros hijos los conceptos más complejos y para facilitar la relajación en ensoñaciones de evasión.

Las cualidades que podemos trabajar específicamente son:

- Fluidez para generar gran cantidad de imágenes, de alternativas y de relaciones de todo tipo entre ellas.
- Flexibilidad para explorar todo lo que se puede hacer con un mismo elemento de todas las maneras diferentes que se nos ocurran.
- Originalidad para sacar de la chistera todas nuestras ideas singulares, raras, personales y distintivas. Estas pueden ser novedosas (no existían previamente), impredecibles (no guardan una relación de causa-efecto), únicas e irrepetibles, sorprendentes, etcétera.
- Sensibilidad para percibir y comprender la esencia e ir más allá de las apariencias.
- Tolerancia a la frustración, ya que el proceso creativo, al ser principalmente de ensayo y error, implica muchas posibilidades de equivocarse antes de alcanzar un acierto o resultado final. Pero hay que aprender a moverse en la ambigüedad, en lo desconocido e incierto, y adoptar los retos como experiencias placenteras y estimulantes.
- Espontaneidad, que no es más que esa libertad y esa autonomía necesarias para desligarse de lo que se supone que tiene que ser, para empezar a experimentar con lo que uno quiere que sea.

Todos, absolutamente todos, somos creativos. Los cambios que seamos capaces de introducir en nuestro repertorio conductual —que incluye pensamientos, sentimientos y conductas— han de ir acompañados por una fuerte motivación que nos lleve a la aceptación de quiénes somos, de nuestro destino y significado y, finalmente, de nuestra autorrealización.

Puedo afirmaros que hay pocas cosas que me resulten más conmovedoras que cuando ante nuestros ojos florecen literalmente personas nuevas, con vidas a su medida y pletóricas de felicidad. Siempre he considerado que era para mí un privilegio y un honor ser testigo de primera mano de las espectaculares obras de arte que aquellos que pierden el miedo a enfrentar a sus fantasmas nos devuelven tras arduas travesías por desiertos de dolor y, a veces, de desesperación. No es necesario llegar a este punto para decidir coger todos los instrumentos que hemos propuesto en este libro y empezar a trabajar en nuestra propia obra de arte personal. Al menos, será divertido.

> La mejor forma de potenciar la creatividad consiste en cultivar todo lo posible la alegría interior y concedernos permiso para disfrutar al máximo de la vida.
>
> DR. HAROLD BLOOMFIELD

Reírnos hasta de nuestra sombra: el sentido del humor

Este apartado no va a enseñarnos a desarrollar el sentido del humor, sino a recordarnos su importancia para nuestra salud mental y para nuestra felicidad. Como decía Groucho Marx, «el humor es la razón cuando ésta se vuelve loca». Aunque en el prólogo de mi anterior libro, *Amor del bueno*, María Jesús Álava Reyes tuvo el sorprendente detalle de destacar entre mis presuntas virtudes el sentido del humor, francamente no tengo muy claro cómo fui adquiriendo la capacidad de reírme de mí misma y de mis circunstancias, así que me apoyaré en mejores humoristas que yo y otras personas más sabias o elegantes para refrescar algunos conceptos clave sobre esta maravillosa habilidad que, como apuntaba Demócrito, nos hace sabios. Ríete de ti mismo, de tu sombra y así ésta no te alcanzará nunca. Y diviértete con ello.

Sé que resultará quizá sorprendente para los amantes de las filosofías orientales saber que hay una creencia hindú que dice que «una hora de risa produce efectos más beneficiosos que cuatro horas de yoga». Una de las mejores técnicas de relajación que existe es un buen rato de carcajadas. Se activan tantos músculos del cuerpo y de la cara que, cuando uno cesa de reírse, el siguiente estado es el de una placentera relajación. Y ya sabemos que, en la medida en la que aprendamos a reducir nuestros niveles de estrés, estaremos trabajando también por nuestra salud. Probablemente hayáis oído que los principales reforzadores de nuestro cerebro son la comida, el sexo y el ejercicio. Pues hay uno más que hace que el cerebro segregue dopamina con auténtica fruición: una buena risa. De hecho, el propio dalái lama reconoce que es su pasatiempo favorito.

El sentido del humor, como cualquier otra conducta, se aprende, se practica y se enseña, tanto el malo como el bueno. La buena noticia es que no hay mejor antídoto para la ira que una buena risa. «El hombre debe saber que del cerebro provienen tanto nuestros placeres, alegrías, risas y chanzas, como nuestras penas, dolores, aflicciones y lágrimas.» Esto es cosa de Hipócrates, que sabía algo de medicina. Y Sigmund Freud, que fue de los primeros en intentar explicar lo que ocurría en el cerebro mediante el psicoanálisis, consideraba el humor «la manifestación más elevada de los mecanismos de adaptación del individuo». Se trata de otro de esos rasgos que compartimos todos los seres humanos, pues, al menos en lo básico, podemos reírnos de las mismas cosas y todos entendemos lo que significa una carcajada. Sin duda, una sonrisa es la mejor manera de establecer comunicación y

vínculos, aunque no se hable el mismo idioma. Se trata de esas experiencias que sientan mucho mejor en compañía que en solitario. Y el pronóstico para las parejas que son capaces de hacer el amor con humor es inmejorable. «La risa es la distancia más corta entre dos personas», decía el pianista y comediante Victor Borge.

Uno de nuestros psicólogos nacionales expertos en humor es Eduardo Jáuregui, que en su web, <www.humorpositivo.com>, que os recomiendo visitar, nos indica los múltiples beneficios del sentido del humor:

- Reduce el estrés y permite afrontar mejor los problemas, los fracasos e, incluso, las peores crisis.
- Potencia la salud y las capacidades del ser humano.
- Atrae y retiene los recursos humanos más valiosos.
- Fortalece la motivación individual y colectiva.
- Estimula la innovación y la toma de decisiones.
- Optimiza la comunicación.
- Favorece el aprendizaje.
- Cohesiona los equipos humanos.
- Potencia el impacto persuasivo de cualquier mensaje.
- Fortalece las relaciones.
- Crea un entorno más agradable y humano.

Si pensáis que ésta es la habilidad que os falta en vuestro repertorio de conductas, o que simplemente queréis potenciar, estaréis en las manos más adecuadas.

Una de las claves para desarrollar el sentido del humor es, sin duda, el juego, la estrategia óptima por naturaleza para cualquier tipo de aprendizaje. El juego es ensayo sin caer en el dramatismo del error, aunque ocurra. Una de las maneras más rápidas de detectar la inteligencia de una persona es la capacidad que tiene para corregir sus errores y, por lo general, reírse de sí misma. Según Nietzsche, «la potencia intelectual de un hombre se mide por la dosis de humor que es capaz de utilizar». Las anécdotas de nuestra vida que más nos gusta evocar y con las que mejor nos lo pasamos son aquellas en las que sucedió un error.

¿Y qué decir del papel del humor cuando la vida se nos pone realmente cuesta arriba y sentimos que no podemos más? No hay mejor medicina ni «chute» que nos dé más poder que la risa. La que fuera primera ministra hindú, Indira Gandhi, reconoció: «De no ser por mi sentido del humor, hace ya tiempo que me habría suicidado». Probablemente, media humanidad, también. El humor nos permite

convertir a los cocos que son nuestros problemas en pequeños gnomos que no nos molestarán mientras los mantengamos en el tamaño adecuado. Si nos reímos de ellos, habremos ganado la batalla. El humor amortigua los malos tragos, o como decía Platón, «es el descanso de las cosas serias». Supone una herramienta de poder y nos da una perspectiva diferente sobre nuestros propios problemas.

Hay una definición que me gusta especialmente, y es la que hace uno de los grandes escritores de comedias de la escena española, que tan buenos momentos nos ha hecho pasar, don Miguel Mihura: «Lo único que pretende el humor es que, por un instante, salgamos de nosotros mismos, nos marchemos de puntillas a unos veinte metros y demos una vuelta a nuestro alrededor contemplándonos por un lado y por otro, por detrás y por delante, como ante los tres espejos de una sastrería y descubramos nuevos rasgos y perfiles que no conocíamos». Puedo prometer que no había leído esta cita cuando hablamos al principio de este libro de nuestro periscopio encargado de la atención y de la alfombra voladora que nos permitía recorrer la realidad presente, pasada y futura, desde todos los ángulos posibles, incluidas las partes más recónditas de todo nuestro ser. Con permiso de don Miguel, añado un chascarrillo de mi cosecha:

> No experimentaremos la plenitud verdadera hasta que no conozcamos nuestra parte realmente hortera.

¡Ojo!, no hay que pasarse. Trivializar todo puede trasladarnos al extremo opuesto y hacernos caer en un estado de negligencia en el que todo nos importe un comino. Y ni tanto ni tan calvo. El humor, como todo, necesita de su justa medida y hay que saber aplicarlo —recordemos a Nietzsche— inteligentemente.

Y sólo alguien tan elegante como el escritor uruguayo Eduardo Galeano podría hacer una descripción tan deliciosa sobre el sentido del humor: «El humor tiene la capacidad de devolverte la certeza de que la vida vale la pena. Y uno se salva, a veces, por el chiste, por el mágico sonido de la risa, que puede no ser tu risa; por la escondida capacidad de tomarte el pelo, de verte desde fuera y reírte de vos mismo».

Y un último apunte fundamental: no confundir el sentido del humor con la burla. Esta última va envenenada y suele ser tóxica. Y, sobre todo, muy cutre. Una buena risa es un elixir para quien la

produce y para quien la disfruta. En realidad, no hemos descubierto nada nuevo, pues Cicerón nos decía que «hay dos clases de bromas: una incivil, petulante, malévola, obscena; otra, elegante, cortés, ingeniosa y jovial».

Pues, venga, a practicar. ¿Nos hemos reído hoy por alguna causa? ¿Nos hemos propuesto sacar una sonrisa a alguien que nos importa o, quizás, a alguien que no? ¿Qué ha ocurrido cuando lo hemos hecho?

> Desconfía de quienes nunca ríen. No son personas serias.
>
> JULIO CÉSAR

8

Tomar la decisión de ser feliz

Hay que ver lo poco que nos gusta tomar decisiones y, sin embargo, es algo de lo que no podemos evadirnos y que, en realidad, hacemos cada minuto de nuestra vida, incluida la de no tomar ninguna.

Decidir *no decidir* es también una decisión, con sus consecuencias correspondientes.

También se considera que es tomar una decisión cuando no se quiere solucionar un problema o no adquirir las habilidades necesarias para poder hacerlo.

¿Recordáis la explicación sobre cómo caminamos? Se trata de un proceso inconsciente, pero aprendido, gracias al cual avanzamos hacia objetivos y también saltamos, bailamos y corremos. La toma de decisiones es en cierta manera el equivalente psicológico a los pasos que vamos dando cada día para resolver desde cuestiones insignificantes hasta otras de mayor relevancia en nuestras vidas. La mayor parte del tiempo lo hacemos inconscientemente, con el piloto automático y, cuando consideramos que alguna situación necesita más reflexión, activamos al sesudo consciente.

Decidimos en qué taza vamos a desayunar, si echamos una o dos cucharadas de azúcar, si le damos un beso a nuestra pareja o no, si vamos a estar una semana sin hablarle..., y así a lo largo de todo el día hasta que llega la hora de decidir cuándo nos vamos a dormir.

A partir de todas estas pequeñas y grandes decisiones acaban formándose nuestros hábitos, que ya hemos visto que son la consecuencia de la repetición con refuerzo de algún tipo de conducta, y que, lamentablemente, no siempre nos tomamos el tiempo de reflexionar si sus consecuencias son lo positivas que desearíamos que fueran. Cuando nos levantamos por la mañana y nos asomamos por la ventana para ver qué día hace, al ver el cielo encapotado podemos pensar que se trata de un día estupendo o de una calamidad; cuando vamos a desayunar podemos decidir tomar dos churros en vez de seis; y, en el trabajo, podemos decidir si hacer esa llamada a un potencial cliente o dejarlo para otro día.

De todas nuestras pequeñas y grandes decisiones depende nuestra felicidad. Ésta es, sin duda, una consecuencia de lo que decidimos, pero también es, por sí sola, una decisión con sus correspondientes consecuencias.

Una de las dificultades que detectamos con frecuencia con algunas de las personas que acuden a consulta es el bloqueo a la hora de tomar decisiones y el malestar que produce, sobre todo cuando se trata de temas complejos y cuando implican a más personas. No nos importa demasiado equivocarnos en el color de la camisa que hemos elegido, pero hacerlo en un proceso de separación o en un cambio de carrera profesional puede suponer darle, literalmente, una vuelta a nuestra vida, y queremos que los cambios siempre sean para bien o, al menos, para mejor.

Una de las emociones presentes en estos momentos previos a la toma de decisión es el miedo (recordemos: *no sé* qué tengo que hacer), que se traduce en una actitud de inseguridad. Pero también encontramos un deseo lógico, apoyado por un pensamiento que, en ocasiones, puede llegar a ser irracional: «No quiero equivocarme». Como ya hemos visto cuando tratamos el tema de los errores, efectivamente, no queremos cometerlos, pero en nuestras manos está minimizar tanto la frecuencia con la que lo hacemos, como su tamaño. Si partimos de una buena preparación de la decisión que debemos tomar, y si, llegado el caso, es factible corregirla, seguramente nuestro objetivo será más nítido para nuestra atención, y entonces el miedo podrá ser sustituido por la motivación para llegar adonde nos hemos propuesto.

Vamos a sugerir ahora una serie de pasos para que el recorrido sea el más adecuado, nos permita ganar seguridad y reubique nuestra vida en lo que debe ser su estado natural: en movimiento y avanzando.

Definir el objetivo: ¿qué?

Recordemos una vez más que a nuestra mente le facilitamos mucho las cosas si le definimos claramente para qué va a tener que desplegar toda una serie de mecanismos y acciones en las que va a invertir mucha energía y que no deben atentar contra su supervivencia. Por tanto, como avanzamos en los primeros capítulos de este libro, vamos a intentar explicitar conscientemente ese objetivo: *¿qué es lo que se pretende conseguir?*, *¿adónde se quiere llegar?*

Para responder, tenemos que afinar mucho. En ocasiones pensamos que queremos una cosa cuando, en realidad, queremos tan sólo una parte o, quizá, no está del todo bien enunciado nuestro deseo.

Veamos qué pasa cuando lo que queremos es en realidad una parte del todo: «Quiero adelgazar». A priori es un deseo lícito y aparentemente correcto, pero perder esos kilos de más implica modificar también otros hábitos e, incluso, un estilo de vida.

¿Queremos también cambiarlos? ¿Los hemos definido y visualizado claramente? ¿Tenemos claro en qué va a consistir esa nueva forma de vida? El adelgazamiento puede ser entonces un objetivo, pero sobre todo una consecuencia de las modificaciones que hayamos definido e introducido en todo el contexto, que tiene que ser coherente con el peso que deseamos: ejercicio, despensa, hábitos, etcétera.

Este ejemplo nos sirve también para averiguar si realmente se trata del objetivo exacto que se pretende. Cuando alguien nos dice que quiere perder peso, al menos los psicólogos debemos comprender bien para qué, cuál es el objetivo, pues en ocasiones nos encontramos con ideas irracionales del tipo «si adelgazo, voy a encontrar novio (o novia)», «voy a encontrar trabajo» o «voy a tener más amigos». No podemos negar lo evidente, que es que si mejora el aspecto físico, facilitamos ciertas interacciones personales y laborales, pero éstas no dependen exclusivamente del peso que uno tiene. Los terapeutas no podemos alimentar la expectativa de que únicamente por el hecho de perder peso se conseguirá una serie de objetivos. El objetivo de adelgazar ha de ir acompañado con dotar a esa persona de otras habilidades que serán las que, en definitiva, garantizarán el éxito de lo que realmente quiere conseguir.

Otro ejemplo que solemos utilizar mucho en los cursos de formación tiene que ver con el objetivo explícito de este libro: la sensación de felicidad, de vida plena y satisfactoria, dotada de sentido. Y la verdad es que resulta realmente curioso. En un momento determinado preguntamos: «¿Qué es lo que en el fondo deseas?», y la respuesta es: «Ser feliz». Se nos iluminan las caras y todos nos apuntamos con cierto regocijo: «Yo...», «Yo...», «Yo también...». ¡Genial! El cerebro se pone a dar saltitos de alegría: ¡ha escuchado algo que le gusta mucho! Por suerte, tenemos esa otra parte del cerebro funcionando en paralelo que nos advierte: «Estupenda idea. Ahora, hagan el favor de decirme *cómo*. Tengo que ajustar coordenadas para poder dar las órdenes específicas apropiadas». Y, entonces, cambian las caras de nuevo. ¿Será posible que no sepamos cómo ser felices? ¿Que estemos esperando a que alguien nos dé la receta?

> En este libro no estamos diciendo *qué* se necesita para ser feliz, sino *cómo* cada uno puede conseguirlo según la manera en que decida utilizar todos los instrumentos que «llevamos de serie».

Los que han pasado por la consulta de algún psicólogo sabrán que hacemos muchas preguntas, aparentemente banales unas veces y muy insidiosas otras. Podemos parecer demasiado cotillas, pero lo que estamos intentando es obtener toda la información posible sobre cómo

funciona la persona, cuál es su estructura emocional y de pensamiento, y en qué contexto se encuentra y qué precisa de nuestra intervención. Necesitamos que nuestros pacientes bajen a tierra, que pongan los pies en el suelo y cojan el toro, *su* toro, por los cuernos. Se trata de su vida, de su responsabilidad, y tienen que sacarla adelante con sus propios recursos. Hay personas a quienes les cuesta entrar en el detalle, pero sin este nivel de especificidad no podemos dar al cerebro las coordenadas adecuadas para que tome las decisiones correctas para alcanzar sus objetivos.

Nuestra vida es un proceso consecutivo de milisegundos y cada uno de ellos es relevante.

Ya hablamos en otro capítulo de la importancia de obligarnos a desmenuzar bien cada uno de los pasos que hay que dar, y para ello utilizamos como ejemplo el objetivo de ir a la playa para desbloquear una situación: ¿a cuál?, ¿con qué temperatura?, ¿con qué tipo de arena?, ¿por qué autovía?, etcétera.

También hemos visto que la comunicación se ve fuertemente afectada cuando no tenemos claro el mensaje que queremos transmitir, pues los mensajes no llegan con la nitidez oportuna, y finalmente cada una de las personas implicadas en una misma acción activa su particular mapa de ruta, en vez de utilizar uno común para todos.

Como *bonus extra* de este primer apartado, vamos a sugerir algo que suele resultar de gran utilidad: cuando queremos confirmar si alguien ha entendido correctamente lo que le hemos dicho, le pediremos que nos repita la información («bueno, cuéntame cómo vas a hacerlo», o «qué has comprendido de lo que he dicho o cómo lo has hecho»). Por supuesto, de buen rollito. Si nos contestan exactamente lo que corresponde, entonces la comunicación, las relaciones personales y los resultados serán extraordinarios.

Generar alternativas: ¿cómo?

Una vez que hemos definido el objetivo, hemos de poner encima de la mesa todos los posibles caminos que tenemos para alcanzarlo. Esta fase es absolutamente crucial porque, sí o sí, vamos a tener que transitar por alguno de ellos. La mejor opción será la que hayamos analizado pormenorizadamente, previendo las ventajas y los inconvenientes y preparándonos de forma adecuada para cada uno de los escenarios posibles, en lugar de dejarlo al azar e ir resolviendo sin previsión alguna, según lo que se nos vaya presentando. Se pierde más tiempo, sin duda, intentando resolver por ciencia infusa, que el que empleamos en prepararnos para posibles eventualidades. Es preferible invertir ese tiempo en elegir la opción más adecuada, pues resulta, en definitiva, infinitamente más cómodo y eficaz.

Retomemos el ejemplo del adelgazamiento. No todas las personas alcanzan este objetivo de la misma manera y de ahí el fracaso de la mayoría de los regímenes; además, como ya hemos visto, a veces el error de partida se encuentra en no haber definido correctamente la meta exacta que se pretende alcanzar. El tema del sobrepeso puede tener un origen médico o genético, pero en una gran cantidad de casos se trata de una cuestión de relación y de interacción con la comida y con el acto de comer, mediados por los filtros cognitivos y emocionales aprendidos por cada persona. Por tanto, habrá que definir si la manera de abordarlo va a ser con ayuda o apoyo médico, o si el énfasis hay que ponerlo en el aspecto psicológico. Por lo general, las intervenciones correctas son las que incluyen a ambos especialistas, así como a un buen monitor de ejercicio físico, pues éste es imprescindible en la fase de pérdida y muy especialmente en la de mantenimiento del peso correcto.

Que la dieta le haya funcionado a nuestra vecina no puede ser el único argumento con el que iniciemos la nuestra. Hemos de analizar los pros y los contras, si se adapta a nuestros gustos o si es preciso introducir alguna variable que se ajuste a nuestra personalidad y estilo de vida.

Personalmente, soy más partidaria de lo que denominamos el «traje hecho a medida». Al fin y al cabo, nuestro cuerpo lo es. Elegir una forma de comer es muy similar a la elección de pareja: cada uno ha de hacerlo de acuerdo con sus propias características y con lo que le vaya bien. La relación ideal se produce cuando los alimentos aportan nutrientes y placer a quien los come y éste, a su vez, valora conscientemente y disfruta de lo que está recibiendo. Al fin y al cabo, comer no puede ser una tortura, sino una fuente de satisfacción, pues así lo espera nuestro cerebro. En su justa medida.

Por tanto, generar alternativas atendiendo a todas las circunstancias que intervienen en el objetivo que deseamos conseguir nos permitirá dar con la manera adecuada para hacerlo realidad.

Prever las consecuencias a corto, medio y largo plazo

Este paso es realmente interesante y es donde va a radicar el éxito de la decisión que tomemos. Sorprende, quizá, que no hagamos algo tan obvio con la regularidad necesaria, ni con el interés ni con el tiempo que nos merecemos.

Una vez realizado el paso previo de generar todas las alternativas posibles para alcanzar nuestro objetivo, nos gusten o no, nos dedicaremos a analizar las consecuencias previsibles a corto, medio y largo plazo, siendo las más relevantes las que ocurren en el corto y en el largo plazo, cada una por distintas razones.

Echemos primero un vistazo al siguiente cuadro, y luego

desarrollemos su contenido:

Consecuencias de una decisión en cada tramo de su trayecto			
Opciones	**Consecuencias a corto plazo**	**Consecuencias a largo plazo**	**Conclusión**
A	Negativa	Negativa	Directamente no se hace
B	Positiva	Negativa	Error asegurado
C	Negativa	Positiva	Hay que sufrir un poco, pero es una buena opción
D	Positiva	Positiva	La ideal, la que a todos nos gustaría

Las consecuencias de la opción A no suelen presentarnos ningún problema. No obtenemos beneficios en ningún momento del trayecto, el objetivo que ve nuestro cerebro no es en absoluto atractivo, así que, simplemente, no funciona. Es fácil descartar esta opción sin tener que pensar mucho. ¿Recordáis el ejemplo que pusimos para la motivación para ir a nadar a la piscina? Si nos mojamos el pelo, el agua está fría, nos afecta el cloro, vamos con la bolsa cargada de cremas y secadores, y encima no mejoramos físicamente, es evidente que dejaremos de hacerlo más pronto que tarde.

Hay que tener un poco de cuidado con esta previsión, pues las personas que presentan un estilo depresivo suelen ver el futuro de esta manera: haga lo que haga, las cosas van a salir mal. Es lo que se conoce como *indefensión aprendida*. Ni que decir tiene que un buen entrenamiento con apoyo psicológico suele fortalecer su estado de ánimo.

La opción D es, sin duda, la ideal, la que a todos nos gustaría. A veces, la vida nos sorprende agradablemente haciendo que el camino hacia nuestros objetivos vaya bien acompañado de consecuencias positivas. Si cuando vamos a nadar, el agua está limpia y a una temperatura idónea, si no hace falta cargar con todo el arsenal de equipamiento posterior, y si mejoran nuestra salud y nuestro aspecto, mantener la regularidad en el ejercicio no solamente estará asegurado, sino que nos proporcionará un profundo placer y bienestar.

La opción C no es la ideal, pero es la más aconsejable cuando queremos tener éxito en las decisiones que tomamos. Por lo general, por qué negarlo, suele ser la más habitual. Tenemos que pasar por unas consecuencias algo más desagradables a corto plazo (esfuerzos,

incomodidades, etc.), pero al final todo ello tiene la recompensa de conseguir lo que pretendíamos. El aprendizaje de nuevos hábitos, como comer más despacio, menos cantidades y distintas dosis de cada tipo de alimentos nos parecerán acciones inteligentes cuando consigamos alcanzar el peso deseado. Y, si las repetimos, habremos adquirido sin dificultad los hábitos de un nuevo estilo de vida.

La opción B —no vamos a negarlo tampoco— suele ser de las más habituales, y también la que nos provoca más frustraciones, remordimientos y malestar, pues los resultados que obtenemos no son los que queríamos.

Solemos llamar *falta de voluntad* a la tentación de sucumbir a los beneficios a corto plazo en vez de mantener nuestra atención enfocada en los que obtenemos a largo plazo.

Ejemplos de la opción B son los dónuts de chocolate que tomamos cuando estamos a dieta, o el fin de semana con la pareja con la que hemos roto cuatro veces ya, y con la que sabemos que a partir del lunes seguirá habiendo más de lo mismo.

La opción B no solamente nos deja la sensación de que hemos ido para atrás o de que hemos perdido el tiempo y la energía, sino que también produce en nuestra autoestima un efecto de bajada a los subsótanos para la que también deberemos poner en marcha un buen equipo de rescate. Y practicar más la opción C.

Recordad, estamos entrenándonos para nuestra felicidad.

Elegir la opción más conveniente

Ni que decir tiene que las mejores opciones son la C y la D. La B nos sirve para pequeños caprichos sin importancia, y la A se descarta automáticamente, excepto en los casos en los que sea la única vía posible. La vida, a veces, también utiliza una fina ironía. Si fuera ésta la situación, aunque lógicamente no queramos las consecuencias negativas ni a corto ni a largo plazo, éstas suelen servir para iniciar el trayecto y analizar sin tardanza las oportunidades que nos permitan dar el giro necesario a nuestro plan de acción y «redirigirnos» a las consecuencias positivas. Una vez más, depende de nosotros y de nuestras capacidades convertir algo que a priori parece negativo en una oportunidad que juegue a nuestro favor.

Por ejemplo, si ya nos hemos hecho a la idea de que hay que ir a la piscina sí o sí, y ni nos gusta ni obtenemos nada positivo, puede ocurrir que —igual no nos habíamos percatado antes—, un par de bloques más allá de donde solemos aparcar cuando vamos a nadar hay un centro de gimnasia en el que se imparten unas clases que quizá podrían interesarnos más, e incluso venirnos mejor para conseguir nuestros objetivos. ¡Adiós por fin a las chanclas y que lleguen las

zapatillas deportivas! Pero si no hubiésemos activado el plan A, no habríamos descubierto esta nueva ruta que se abre ante nosotros.

Evaluar, confirmar o corregir donde se considere necesario

Una vez iniciado cada plan de acción, es conveniente analizar si todo va correctamente, o si hay algún imprevisto sobre el que podamos introducir enseguida nuestro factor de corrección. Recordemos que los errores se solventan más fácilmente y con una menor inversión de tiempo y energía cuando todavía son pequeños y podemos manejarlos.

¿Qué decisión quieres tomar ahora mismo sobre tu propia felicidad?

«¿Yo? La de ser feliz. Porque quiero. Y porque así lo he decidido.» ¡Marchando una de rabia positiva y sonrisas a granel para conseguir este bonito sueño!

Tercera parte

Lo que podemos hacer para evitar algunos disgustillos psicológicos

9

Corregir algunos aprendizajes erróneos o que ya no nos sirven

No somos «así»; nos lo hemos aprendido de memoria

A estas alturas del libro os resultará familiar la idea de que no somos «así», sino que hemos aprendido a serlo. La mayoría de lo que creemos que compone nuestra personalidad no es más que una serie de conductas que hemos automatizado a base de muchísima práctica a lo largo de los años.

El aprendizaje de muchas de ellas se ha iniciado incluso antes de dejar el chupete y de que hayamos desarrollado nuestro pensamiento en formato verbal. Es por eso que, cuando alcanzamos la edad adulta, y pretendemos explicar por qué y cómo hacemos ciertas actividades, nos resulta difícil explicarlo.

Retomaremos un ejemplo del que ya hemos hablado: la conducta de caminar. Os voy a proponer el reto de explicar cómo lo hacemos. Antes de seguir leyendo, os invito a que paréis aquí la lectura e intentéis hacer este ejercicio: ¿cómo caminamos?, ¿en qué consiste caminar?

Bien, espero que hayáis tomado al menos un minuto de vuestro tiempo, y vamos a ver si vuestra explicación coincide con la que vamos a ver a continuación. La más generalizada suele ser «echando un pie hacia delante y luego el otro». Y hasta aquí suele llegar nuestro discurso. En realidad, el acto de caminar requiere de una precisión e incluso de una cierta osadía. Por eso, la franja de edad en la que solemos aprender a hacerlo es la idónea, en primer lugar, por la altura prudencial desde la que nos caemos y, en segundo, por la inconsciencia de nuestros actos, que hace que incluso nos divirtamos bastante aprendiendo algo tan accidentado. En realidad, el acto de caminar consiste en provocar intencionadamente un desequilibrio que

corregimos lanzando una pierna hacia delante, recuperamos el equilibrio estirando la pierna y avanzando la trasera, que inmediatamente lanzamos para compensar el nuevo desequilibrio que hemos provocado. Observado así, es una auténtica maravilla que hemos automatizado repitiéndola a diario: calcular el grado de inclinación adecuado, la potencia de nuestros músculos y desarrollar nuestro sentido del equilibro. Y lo hacemos tan bien que, equilibrando y desequilibrando nuestra posición, también aprendemos a bailar, saltar y correr maratones.

Quizás este ejemplo resulte algo neutro, pero nos permitirá comprender cómo también aprendemos y finalmente automatizamos rasgos de nuestro carácter que pensamos que son innatos, cuando en realidad son adquiridos.

Imaginemos ahora que en una familia de cinco hermanos llega un sexto, con unos padres absolutamente desbordados con el cuidado de todos sus hijos. Este último, todavía con el chupete, empezará a desplegar varios tipos de conducta de tanteo para comprobar cuándo sus padres atienden más diligentemente sus necesidades. Se da cuenta de que, cuando llora, se une a un coro de distintas voces en el que la suya no destaca precisamente; si se calla, es posible que en alguna ocasión se olviden de él; un día, por casualidad, descubre que, con una enorme sonrisa, a sus padres les parece un ángel y les hace mucha gracia. Y cada vez que se ríe obtiene exactamente la atención que necesita, y probablemente más. Sin duda, este pequeño aprenderá a ser un hombre simpático. Pero no podremos preguntarle por qué es así. Seguro que ni se acuerda.

Igualmente aprendemos el mal carácter y otras habilidades para las que podemos tener una tendencia natural innata y que el refuerzo del entorno facilita que desarrollemos y potenciemos en ocasiones ilimitadamente.

Muchas de esas conductas pueden sernos útiles durante cierto período de nuestra vida y, cuando llegamos a otro distinto, pueden ser absolutamente inadecuadas. Sin embargo, estamos tan habituados a ellas que pensamos que no podemos cambiar nuestra forma de hacer las cosas, a pesar de que —como ya hemos visto— la mayoría de lo que hacemos es aprendido. Sin embargo, no hay nada más ineficaz y menos inteligente que insistir en que, aplicando una conducta que no corresponde al contexto, nos salgan las cosas como deseamos, es decir, bien. No es necesario pensar que somos unos inútiles o que quienes nos rodean son malísimos: apliquémonos simplemente en identificar qué es lo que corresponde hacer en cada momento y, si no sabemos, hemos de estar dispuestos a aprenderlo.

¿Hemos mencionado en alguna de las líneas previas la palabra *refuerzo*? Aquí tenemos otro de esos términos aportados por la psicología al lenguaje coloquial que, sin duda, utilizamos mucho, pero en el que quizá tengamos que profundizar un poco más para saber exactamente en qué consiste y cómo emplearlo adecuadamente.

Lo que vamos a ver a continuación suelo entregárselo a mis pacientes «como oro en paño». Se trata de comprender de qué manera nuestro cerebro activa dos mecanismos extraordinarios para implantar y eliminar conductas, aplicables tanto a nosotros mismos como a las personas que nos rodean y, en este segundo caso, tanto en su relación con nosotros como consigo mismas.

Con ellos podemos desaprender malos hábitos e implantar otros nuevos más saludables; podemos cambiar aprendizajes que ya no nos gustan o que no nos valen y cambiarlos por otros más adaptados a nuestros sueños, ilusiones y posibilidades; en definitiva, tenemos la capacidad de convertirnos en quien, desde lo más profundo de nuestro ser, queramos ser.

Ahora sí, con todos nosotros: el refuerzo y el castigo.

El arte de implantar y de eliminar conductas de nuestro repertorio

Los mecanismos de implantar y de eliminar conductas de nuestro repertorio funcionan en nuestro cerebro absolutamente libres de prejuicios; por eso, no todas las conductas que establecemos son las más saludables, ni todas las que eliminamos son las peores. En ocasiones ocurre justo lo contrario, con las incómodas consecuencias que tiene un aprendizaje inadecuado y, sobre todo, el esfuerzo que hay que hacer para cambiarlas cuando ya tienen todo su circuito neuronal perfectamente mapeado y están automatizadas en los almacenes del inconsciente.

Por eso es importante, cuando estamos ante un nuevo aprendizaje de algo que nos interesa, que los primeros pasos sean lentos pero seguros y, sobre todo, correctos, pues una vez que empecemos a repetir y reforzar, los incorporaremos a nuestro repertorio. Como con otras habilidades, es preferible dedicar cierto tiempo a una preparación adecuada que nos permita no deshacer nada de lo aprendido.

Vamos ahora paso a paso, con una cierta parsimonia, para comprender bien los conceptos con los que queremos trabajar. Al final

de esta explicación, encontraréis un esquema que espero que os sea de utilidad y, sobre todo, muy práctico, y también veremos algunos ejemplos que ilustren y nos ayuden a integrar mejor lo explicado.

Empezamos por definir los dos conceptos básicos de estos mecanismos:

- El refuerzo es el mecanismo que nos permite implantar conductas.
- El castigo es el mecanismo que nos permite extinguir o eliminar conductas.

Si lo que implantamos o extinguimos es bueno o malo, es algo que decidiremos de acuerdo con nuestra escala de valores y con las consecuencias que obtengamos una vez que las realicemos, pero, a priori, el cerebro simplemente se encarga de activar uno u otro, independientemente de su significado posterior.

Como ya se ha mencionado, en este momento no podemos hablar de *bueno* o *malo*, por lo que cuando utilicemos los dos términos que vamos a ver a continuación es importante que no los confundamos con estos dos significados.

El refuerzo y el castigo tienen a su vez dos modalidades:

- Positivo. Repetimos, en esta ocasión no significa *bueno*. Se utiliza en el sentido de «administrar» algo.
- Negativo. No es sinónimo de *malo*. Se utiliza en el sentido de «retirar» algo.

Hagamos una breve pausa para explicar lo que en neurociencia se conoce como «circuitos de refuerzo» del cerebro, que son, precisamente, los que fundamentan fisiológicamente estos mecanismos de aprendizaje.

La naturaleza ha encontrado la manera de que ciertas actividades que son absolutamente imprescindibles para nuestra supervivencia nos resulten tan agradables que, sí o sí, las repitamos y las aprendamos correctamente. Las más básicas: la comida, el ejercicio y el sexo. Y para ello existen unos centros en el sistema nervioso central, principalmente el área tegmental ventral y sus proyecciones hacia el núcleo accumbens, que liberan un neurotransmisor que seguramente nos resulta muy familiar, la dopamina, encargada de la sensación placentera que nos hará repetir una conducta determinada. Este mismo circuito que es tan útil para la implantación de nuevos

aprendizajes, es tan potente que también es el centro donde se generan las adicciones. Pero no vamos a detenernos en este último aspecto, pues el objeto de este libro es utilizar nuestro cerebro para conseguir felicidad y bienestar, y éstos se consiguen gracias a la autonomía, y no a la esclavitud y al sufrimiento producidos por la adicción.

Esta parada era importante para explicar el siguiente concepto que debemos tener claro: lo que resulta agradable y desagradable. Sin duda, se trata de una cuestión muy subjetiva, y no tiene por qué ser igual para todos. Por tanto, cuando nos refiramos a este término, se hará siempre en relación con lo que significa «para el sujeto» que está aprendiendo o eliminando una conducta.

Hasta ahora, hemos visto que contamos, para implantar conductas, con dos tipos de refuerzo: el positivo, que consistirá en administrar algo agradable para el sujeto; y el negativo, que consistirá en retirar algo desagradable para el sujeto. Veámoslo mejor con un par de ejemplos.

El *refuerzo positivo* es fácil de comprender. Si esta semana he aprendido una nueva receta para hacer el pollo y, cuando lo sirvo en la mesa, toda mi familia me felicita (administra algo agradable) por lo rico que está, seguramente la semana que viene tendremos de nuevo pollo. Sin duda, repetiré la conducta.

También implantamos con este tipo de refuerzo conductas indeseables. Estamos en la pastelería y, de pronto, un niño le dice a su madre que quiere un bollo y ésta se lo niega. El niño insiste y la madre sigue negándolo. Entonces empiezan los llantos, las riñas y las pataletas. La madre sigue resistiéndose, pero el niño se tira al suelo y empieza a montar el espectáculo. La madre, avergonzada, mientras le echa la bronca, pide a la dependienta que le sirva el bollo. De nada sirve el sermón que le está echando: una conducta deplorable ha conseguido algo que agrada. En el futuro, se aplicará la misma conducta para obtener lo que se desea. Lamentablemente, lo que de niños nos aguantan nuestras madres o padres, para nuestros compañeros resulta absolutamente insoportable y, si no lo cambiamos, definitivamente las dificultades que tendremos para relacionarnos no facilitarán en absoluto nuestra felicidad. Y, evidentemente, no hemos nacido así. Nos lo han enseñado y lo hemos aprendido en algún momento de nuestras vidas.

También podemos utilizarlo cuando queremos cambiar algo en nosotros mismos, para lo que es muy importante que nos demos autoinstrucciones positivas y valoremos cada vez que realicemos la conducta que deseamos automatizar, especialmente en las primeras

fases en las que el esfuerzo puede jugarnos la mala pasada de hacernos tirar la toalla. Enunciados como «vamos, lo estoy haciendo muy bien, esto es lo que me gusta y me hace feliz...» nos van a ayudar a mantener nuestro objetivo bien enfocado (¿os acordáis?), hasta incorporar las nuevas actitudes a nuestra naturaleza.

Tenemos también una segunda modalidad de refuerzo: el *negativo*. Con éste solemos liarnos un poco más, especialmente por las cuestiones semánticas que ya hemos aclarado anteriormente. Pero enseguida comprobaremos que también resulta fácil de comprender. En este caso, vamos a implantar una conducta a base de retirar algo «desagradable» para el sujeto.

Imaginemos que tenemos la obligación de cortar el césped los domingos por la mañana. Un día nos damos cuenta de que, cuando preparamos el desayuno para toda la familia, alguien se encarga de realizar esa tediosa labor, y lo hace con más gusto que nosotros. Sin duda, repetiremos la conducta de preparar el desayuno para todos cuantas veces sea necesario. ¡De menuda nos acabamos de librar!

¿Cómo implantamos conductas inadecuadas con este tipo de refuerzo? Si descubrimos que una mentira hábil nos ha servido para librarnos de una buena y merecida reprimenda, sin duda la utilizaremos todas las veces que sea necesario.

Ahora bien, este proceso no es tan sencillo. El refuerzo en ocasiones puede perder valor y no producir el efecto que esperamos. Vamos a ver entonces cuál es la manera ideal de implantar conductas.

¿Qué suele ocurrir cuando se refuerza positiva o negativamente una conducta todas y cada una de las veces que sucede? En este caso se produce en el cerebro un fenómeno que conocemos como *habituación*, que consiste en que éste deja de prestar atención al estímulo para poder utilizarla en cosas que le produzcan más sorpresa o novedad. Así, el refuerzo pierde su valor y, recordemos, lo importante es que sea significativo para el sujeto. Si deja de serlo, le dará igual recibirlo o no. Al menos, de momento. Esto es lo que suele ocurrir cuando, después de bastante tiempo llevándole el desayuno a la cama a tu pareja a diario, un día, cansado o cansada, dejas de hacerlo porque ves que la otra persona no lo valora o lo da por hecho, sin darte unas tristes gracias o un beso cariñoso. Aunque tu intención es buena, el efecto no es el que deseabas. Y, en ese caso, dejas de hacerlo.

¿Qué ocurre si una conducta no es reforzada absolutamente nunca? Volvamos al caso del desayuno. La persona ha conseguido que su pareja deje de hacer una conducta que quizá le agradaba, pero al ignorarla y no hacer ningún gesto amable (refuerzo para la pareja),

ésta deja de hacerlo. Total ¿para qué? El cerebro no puede estar gastando energía de forma inútil y claramente esta conducta no sirve, parece ser, ni para agradar a la persona que queremos, ni tampoco para que nos quiera más. Es, en definitiva, muy poco eficaz, ni siquiera para que se consolide sanamente la relación. Sé que muchos estaréis pensando ahora que cuando quieres a alguien «no esperas nada a cambio». Cierto, no lo esperas, pero si con el paso del tiempo no «recibimos» nada en nuestra dirección, el cerebro también se aburre y, además, con razón. Aprovecho para introducir aquí que la chispa del amor no se apaga si sabemos alimentarla con refuerzos adecuados, inteligentemente y en ambas direcciones.

Pero sigamos con la mejor manera de implantar conductas. Todavía nos queda un caso que no suele ser eficaz. ¿Qué ocurre si reforzamos una conducta con un intervalo fijo? Es decir, si, por ejemplo, administramos algo agradable siempre «a la tercera» ocasión que ocurre. El cerebro, que suele estar muy al tanto de estas cosas, se da cuenta de que el refuerzo «cae» cada tres veces, da igual lo que haga. Por tanto, tan sólo hará la conducta esperada en esa tercera ocasión. Las otras dos, hará como que lo hace, pero probablemente no igual que en esa tercera. O, en cualquier caso, nos estamos perdiendo el objetivo, que es implantar una conducta. Recordemos que el refuerzo solamente nos sirve para que una conducta se repita una y otra vez, de manera que la automaticemos y así quede integrada en nuestro repertorio de hábitos sin que tengamos que pensarla. Si sabemos que, da igual qué o cómo lo hagamos, bien o mal, a la tercera obtenemos algo que nos agrada, la implantación será bastante débil. Y, además, el refuerzo, aunque nos guste, pierde valor, pues no va condicionado por nuestra ejecución, sino por cuándo ocurre, y eso ya no nos gusta tanto. ¿Os imagináis que vuestro equipo de fútbol, sí o sí, ganara la Champions cada seis años? Probablemente no se esforzarían en absoluto en jugar un buen partido de fútbol, o en dar un buen espectáculo con lo mejor que saben hacer, pues la copa la van a ganar igual.

Pero ¿qué sucede si no sabemos cuándo nos van a dar el refuerzo? ¿Y si ocurre unas veces sí, otras no, no sabemos cada cuántas, pero cuando lo recibimos lo hacemos con muchísimo agrado? Definitivamente, no tener la certeza de cuándo vamos a obtener lo que nos gusta hará que todas y cada una de las veces lo hagamos bien: por si acaso. No sea que el refuerzo nos fuera a caer justo el día que no nos esforzamos en la tarea y nos lo perdemos. De esta manera, haremos bien la conducta repetidamente con la esperanza de que nos caiga algo y, cuando queramos darnos cuenta, se estará ya formando

parte de nuestra segunda naturaleza. A esto se le llama «intervalo de refuerzo variable». En realidad, es como un juego que, por cierto, es la metodología de aprendizaje por excelencia de la naturaleza. Recuperémoslo con nuestros hijos en vez de echarles sermones que sirven para poco. Los resultados suelen ser espectaculares. Tan espectaculares, todo hay que decirlo, que también están en la base de lo que han aprendido, inconscientemente, esas personas que se pasan horas frente a la máquina tragaperras esperando que unas veces caigan cinco, otras cero, otras diez, otras quinientos, otras tres, y así sucesivamente. ¿Qué conducta han automatizado? Coger la moneda, meterla en la ranura y darle a la palanca o al botón. Los comentarios os los dejo para cuando cerréis las páginas de este libro que se centra, precisamente, en aprender a utilizar para ser felices los instrumentos y mecanismos que llevamos puestos, y también para que aprendamos a evitar esclavitudes innecesarias.

Vamos a pasar ahora a la manera de extinguir conductas de nuestro repertorio, o del repertorio de las personas que nos rodean. De nuevo, recordemos que estos mecanismos pueden actuar siempre en dos niveles: el consciente y el inconsciente, es decir, podemos estar implantando o extinguiendo conductas sin darnos cuenta o, mejor aún, por nuestra propia voluntad.

Para eliminar conductas, el mecanismo que utilizamos se llama castigo, que es una palabra que a todos nos suena bastante mal. Seguro que más de uno ya ha encogido el gesto al leerla, pero espero que podamos aprender la forma de utilizarlo de la manera más eficaz posible, y con consecuencias beneficiosas para la gestión de nuestras vidas.

El castigo se presenta también en *modo positivo*, es decir, administrando algo desagradable para el sujeto, y *negativo*, que es cuando retiramos algo que le resulta agradable. Ocurre al revés que con el refuerzo.

El ejemplo que vamos a ver quizás a algunas personas no les resulte familiar, pero recuerdo cuando, siendo adolescentes, teníamos hora de llegada a casa —algo que prácticamente ha desaparecido ahora— y si nos retrasábamos, la que nos caía era buena. ¿Qué estaba ocurriendo? Nuestros padres deseaban eliminar esa conducta. Para eso, tenían dos formas de actuar, aunque no hubieran estudiado psicología:

- Mediante un castigo positivo, es decir, administrándonos algo desagradable, como una buena bronca de esas que son difíciles de olvidar.
- Mediante un castigo negativo, que consistía en retirarnos algo agradable: «Y

mañana no sales con tus amigos».

Doble dosis. Para asegurarse de que no volviéramos a repetirlo.

Pero a veces también eliminamos conductas de las buenas, sin ser conscientes de ello. Por ejemplo, es habitual que muchas parejas que vienen a consulta relaten que la esposa al principio era muy cariñosa, y que el marido hace mucho que echa en falta esos besos y caricias. Durante la exploración que realizamos del caso, detectamos que efectivamente cuando su mujer llegaba a casa todos los días, ésta le daba un beso. La respuesta de él solía ser un «¡ay, qué pesadita eres!» (administrar algo desagradable) o, peor aún, ignorarla. De esta manera tan sutil e inconsciente, se consigue eliminar del repertorio de conductas de la pareja una que, con el paso de los años, él echa en falta porque le gustaba. ¿Se acabó el amor? Cuidado, a veces lo apagamos con jarros de agua fría.

El problema que tiene el castigo es que, como todas las armas de doble filo, hay que ser muy hábiles en su aplicación. Bien utilizado puede ser un instrumento extraordinario, pero mal utilizado sus consecuencias pueden ser nefastas, y provocan daños innecesarios y, a veces, irreparables. Iba a utilizar el símil del cuchillo, pero seguro que a más de uno a estas alturas ya se le habrá pasado por la cabeza.

¿Cuáles son esas características imprescindibles que debemos tener en cuenta para hacer un uso magistral de un instrumento tan delicado y afilado?

En primer lugar, el castigo tiene que ser inmediato. Es decir, cuando la conducta tiene lugar, le sigue el castigo. El cerebro necesita realizar la asociación correcta de qué conducta es la que no debe repetir. Vamos a seguir utilizando el tema de las relaciones de pareja, que nos dan bastante juego. ¿Cómo se nos queda la cara cuando, al discutir por la famosa sal de más en la comida, se nos abronca por aquella vez que llegamos tarde —por cierto, algo que hemos hecho en más ocasiones—, y por aquel comentario delante de la madre de nuestra pareja? Pero ¿qué tiene que ver una cosa con la otra? Desde luego, no vamos a resolver el tema de la sal hablando de otros asuntos que no tienen nada que ver. En cualquier caso, se supone que este «castigo» (se nos está administrando algo desagradable) pretende resolver cuatro conductas de una sola vez. Y esto, lamentablemente, es cien por cien ineficaz. Mejor de una en una y, como hemos comentado, de forma inmediata. Si no, es mejor esperar a que se presente otra ocasión más oportuna.

Lo mismo sucede con la educación de nuestros hijos. Si les vamos a

quitar el móvil (castigo negativo, pues retiramos algo agradable), que sea inmediatamente después de la conducta que pretendemos eliminar. Si lo hacemos tres días después, el efecto será menor o nulo.

Una segunda característica del castigo es que tiene que ser proporcionado. El problema es que cuando una conducta nos enfada (recordemos el capítulo sobre gestión de la ira), dependiendo del tipo de pensamiento que asociemos, podemos variar considerablemente la importancia de lo que está ocurriendo, aplicando un castigo del mismo tamaño que el valor que le estamos otorgando, no el que tiene en realidad. Volvamos al ejemplo del móvil con el niño. En un momento estamos tan enfadados porque nos ha traído dos suspensos que, en vez de aplicar un castigo durante unos días o una semana, soltamos una bravata con ánimo no ya de eliminar una conducta, sino de aniquilarla: «¡Ahora no vas a utilizar el móvil durante todo el año!». ¿Durante todo un año completo? Este castigo es irreal, porque quien no va a ser capaz de cumplirlo en primer lugar va a ser quien lo impuso y, por tanto, es completamente ineficaz. Es preferible aplicar pequeños toques en los que el cerebro vaya comprendiendo exactamente lo que se espera o no de él, que estas enormidades que a veces tan sólo provocan la risa de quien las escucha. Esto es tan ineficaz como pasarse quince días sin hablar con la pareja (retiramos algo agradable) cuando hay un enfado. O dar voces (administramos algo desagradable) por cualquier nimiedad. Hay que buscar otra manera de resolver los desencuentros, rápido, antes de que el amor agonice bajo estas losas de irracionalidad o mala gestión.

La tercera característica para que el castigo cumpla con su cometido de eliminar conductas es que ha de ser esporádico. De nuevo, cuando el castigo se aplica de forma continuada, repetitiva y a veces dañina, lejos de eliminar una conducta —lo que a veces tampoco consigue—, provoca un resentimiento innecesario en quien está continuamente expuesto a la administración de estímulos desagradables, o a la retirada de estímulos agradables. Así, un niño que está expuesto a diario a malas palabras, malos gestos, insultos (administración de algo desagradable) y privado de palabras afectuosas, comprensión y respeto (retirada de algo agradable), crecerá con una autoestima frágil y debilitada que no facilitará precisamente el camino saludable hacia su autoconocimiento y desarrollo. Como sucede con el refuerzo de intervalo variable, si no sabemos cuándo nos va a caer algo que no nos gusta, o cuándo nos van a retirar algo que nos gusta, por si acaso, no lo hacemos. Y de esta manera eliminamos esa conducta de nuestro repertorio.

No obstante, hemos de decir que la forma óptima de extinguir una

conducta es, sin duda, ignorarla. Ya vimos el efecto que tuvo la indiferencia del marido ante el beso de su esposa. Y tendrá el mismo efecto en el niño al que, cuando se tire al suelo, su madre lo ignore y siga su camino. Si llegara a ponerse agresivo y destrozar cosas, entonces un castigo inmediato, proporcionado, en ese momento, sería lo más adecuado. Cuando el cerebro ve que activando una serie de recursos no consigue nada, intenta encontrar otros más eficaces. Quizás el niño aprenda a pedir las cosas de una forma más amable, y el marido ganaría mucho tan sólo con un guiño o una sonrisa complaciente.

Por cierto, una sugerencia antes de castigar a nuestros hijos que contribuye, además, a su proceso de madurez es que les expliquemos en qué van a consistir los castigos y los refuerzos dependiendo de sus conductas. De esta manera, si saben que suspender dos les supone no disponer del móvil durante una semana, son ellos quienes deciden si quieren tener móvil o no. Nuestro deseo no es quitárselo, más bien al contrario. Estaríamos felices de que lo tuvieran si fueran capaces de organizar su tiempo para aprobar y para disfrutar del móvil. Si traen dos suspensos, entenderemos que no querían tener móvil esa semana porque, de haberlo deseado, se habrían esforzado por aprobar. Es decir, no tener móvil durante una semana, más que la consecuencia de un castigo negativo (retirada de algo agradable) impuesto por nosotros, lo es de su decisión de no haber hecho lo necesario para disfrutar de él. No valen luego los ruegos y las súplicas. Han de aprender a ser responsables de sus actos, especialmente cuando ya conocen las consecuencias. Creedme, os ahorraréis muchos disgustos y discusiones innecesarias.

A continuación, os dejo con un resumen que espero que colguéis con un buen par de imanes en la nevera, pues nos sirve para cambiar lo que deseemos de nuestro repertorio; para educar a nuestros hijos; para fortalecer nuestras relaciones afectivas, bien sean de pareja o de amistad; para modular las conductas que nos desagradan de compañeros o de otras personas de nuestro entorno, *etc.* En fin, para moldear de acuerdo con nuestro diseño a la persona que deseemos ser, junto con las personas con las que deseamos vivir.

Refuerzo ➔ Implantar conductas
Castigo ➔ Extinguir conductas ➔
- ➔ inmediato
- ➔ proporcionado
- ➔ esporádico

(+) Positivo ➔ Administrar algo
(–) Negativo ➔ Retirar algo

Implantar conductas administrando algo agradable para el sujeto

+

R

–

Implantar conductas retirando algo desagradable para el sujeto

Extinguir conductas administrando algo desagradable para el sujeto

+

C

–

Extinguir conductas retirando algo agradable para el sujeto

Forma óptima de extinguir conductas ➔ **IGNORAR**
Forma óptima de implantar conductas ➔ **REFUERZO DE INTERVALO VARIABLE**

10

Esquivar las pandemias del siglo XXI

Los hábitos de cada siglo trajeron sus enfermedades, convirtiendo algunas de ellas en auténticas epidemias: así, cuando no había higiene suficiente, se propagó la peste; la falta de precauciones en las relaciones sexuales trajo, en un momento, la sífilis y, en otro, el sida; en el siglo xxi la Organización Mundial de la Salud ha declarado la obesidad como una de las pandemias sobre las que intervenir, así como la depresión, la ansiedad y el estrés. Todas ellas íntimamente relacionadas con los recursos psicológicos de las personas que las padecen.

Como ya mencionamos al tratar sobre la responsabilidad, cuando las cosas van mal resulta más cómodo culpar a causas externas que nos eviten la tarea de afrontar lo que podríamos evitar con nuestros propios recursos individuales.

Nuestra salud, física y mental, es asunto nuestro.

Para que los kilos que acumulamos permanezcan en el almacén que les corresponde: el supermercado

El tema del peso corporal es bastante delicado y es preciso tener en cuenta que se está investigando desde prácticamente todas las disciplinas de la ciencia para aportar soluciones que puedan ser definitivas.

Nosotros vamos a seguir con nuestra línea de trabajo, que consiste en comprender las respuestas que proporciona nuestro cerebro cuando

se encuentra en un contexto determinado. En este sentido, la acumulación de grasa en el organismo es una estrategia extraordinaria que ha permitido al ser humano sobrevivir a las condiciones más duras de su historia sobre el planeta. Cuando la comida ha estado disponible, se tomaba directamente de la naturaleza, pero para las épocas de escasez, ¡qué mejor lugar para llevarla que incorporada en el propio organismo! Se trata de una estrategia de supervivencia absolutamente prodigiosa.

En este sentido, el mantenimiento de un peso adecuado estaría en función de nuestra capacidad para determinar qué es lo que corresponde en cada contexto según las circunstancias: si llevar las reservas puestas o dejarlas en el supermercado. Nuestras capacidades de enfoque, de análisis, de toma de decisiones y de tolerancia a la frustración han de funcionar adecuadamente para que la ingesta de alimentos se corresponda con las necesidades de un momento determinado y cumpla con su función de facilitarnos la supervivencia.

Cuando el cuerpo necesita acumular energía lo hace considerando que se trata de situaciones transitorias, pues la escasez de alimentos prevista hará que los depósitos sean utilizados en un espacio breve de tiempo. De esta manera, la energía se sigue gestionando con eficacia, en un flujo constante y equilibrado entre lo que se requiere y lo que se utiliza. Ya vimos en los primeros capítulos de este libro que la gestión de la energía es uno de los puntos fuertes de nuestro cerebro. Y, de hecho, cuando atendemos correctamente a sus señales, funciona con una perfección pasmosa. Pero cuando introducimos el control consciente y la automatización de conductas incorrectas enunciadas por pensamientos irracionales, entonces es, como de costumbre, cuando empiezan a aparecer las patologías. Cuando la energía se acumula de manera permanente y no se le da la salida para la que se ideó este recurso de almacenamiento —la supervivencia—, los órganos de nuestro cuerpo se van sobrecargando hasta que empiezan a funcionar inadecuadamente: de ahí gran parte de las enfermedades derivadas del sobrepeso, como la obesidad, la hipertensión, la diabetes, la arteriosclerosis, y un largo etcétera que se explica mejor en los manuales de medicina.

El estudio de los recursos psicológicos que intervienen en el mantenimiento de un peso corporal correcto ha sido uno de los objetivos de algunas de las investigaciones que yo misma he realizado en la Universidad Autónoma de Madrid, partiendo de la hipótesis de que, excepto en casos médicos diagnosticados, la causa de las dificultades en el mantenimiento de un peso corporal correcto no se encontraba en el plato, ni en el supermercado ni en la publicidad, sino

en el contenido de lo que pensamos, de lo que sentimos y de lo que, finalmente, decidimos hacer: es decir, dentro de nuestras cabezas.

Con la comida hemos de tener un manejo más cuidadoso, puesto que, como ya hemos visto, junto con el ejercicio físico y el sexo, son los reforzadores más potentes para nuestro cerebro, pues son conductas que necesita hacer, sí o sí. Siempre querrá más, está preparado para hacerlo sin límites... excepto si nuestra razón le da un tironcito y le dice «¡Basta!». Como siempre, en un buen tono, pues debemos tratarnos a nosotros mismos con la consideración que nos merecemos.

Sabemos que es saludable seguir una dieta variada, en la que ingiramos verduras, frutas, proteínas, hidratos de carbono y fibra. ¿Qué alimentos? Los que más nos gusten. Comer ha de ser, sobre todo, placer, no una tortura. Hay algunos que, dado su alto contenido energético, podremos comer de vez en cuando y en cantidades moderadas, pero no debemos dar al cerebro la prohibición absoluta de comerlos. ¿Habéis experimentado ya lo que ocurre cuando se hace esto? Cuando le decimos al cerebro «de esto ya no va a haber más», se le dispara el mecanismo «pues tengo que poner en marcha mis recursos de acumulación de eso mismo hasta nueva orden». Si le decimos: «Tranquilo, ya encontraremos el momento adecuado para comerlo y disfrutarlo», se calmará bastante y esperará a que decidamos darnos ese pequeño capricho. Pero, desde luego, no activará una serie de recursos automáticos de supervivencia extrema que nos empujarán al almacenamiento masivo. Más que nada, porque se trata de una falsa alarma, pues en realidad si nos gusta ese alimento, en algún momento nos daremos el sano placer de comerlo. ¿Por qué no ser más coherentes entonces? ¿Eres de los que le gusta el dulce, pero debes tomarlo con moderación? Recupera, por ejemplo, una de las sanas costumbres de hace años, cuando se compraban los pasteles para el postre de la comida familiar del domingo y se disfrutaban en familia.

Uno de los refranes que no nos costará recordar sobre la medida de lo que hay que comer, de probada eficacia en lo que respecta a la salud, es aquel que dice: «Desayunar como un rey, comer como un príncipe y cenar como un mendigo». El cuerpo necesita más energía durante el día que por la noche, pero sobre todo ha de emplearla en tareas que no sean, precisamente, tener que encargarse de digestiones pesadas. Si fuéramos los gerentes de una fábrica de pan, no pondríamos a nuestros trabajadores a amasar y meter barras al horno en los momentos en los que tienen que estar repartiéndolas y distribuyéndolas.

Otra forma de alcanzar el peso adecuado es recuperar los buenos hábitos, como comer con tranquilidad. Cuando nos sentamos a la mesa en un estado de calma, somos más conscientes de lo que ingerimos y de cuándo nuestro cerebro indica que ya ha tenido suficiente. Dos de los malos hábitos que detectamos con bastante frecuencia son el de comer con prisa y el de generar discusiones en la mesa. Nuestro cuerpo está haciendo algo importantísimo y que, además, le gusta. ¿Por qué no dedicar esos pequeños momentos a hacerlo con los recursos que tenemos para disfrutarlo y hacerlo correctamente?

Además, y esto es un apunte personal, creo que debemos recuperar la conciencia de que la comida no son «cosas» que ingerimos, sino que absolutamente todo lo que vamos a integrar en nuestro organismo ha tenido previamente vida propia, sea vegetal o animal, y que en algunos casos también ha necesitado del trabajo y del conocimiento de otras personas hasta llegar a nosotros. Para algunos es probable que todo esto no signifique nada, pero, si lo hace, seguramente cambiará el sentido que le da a comer.

Por último, tenemos que movernos y poner toda esa energía en circulación. Además de los consabidos beneficios del ejercicio aeróbico, habréis oído hablar del «metabolismo basal». Por explicarlo de una manera sencilla, se trata de la cantidad de energía que utiliza el cuerpo cuando está en reposo, es decir, cuando no hacemos nada. ¿Y en qué emplea nuestro cerebro esa energía cuando no hacemos nada? Vamos a ver otra de esas actividades interesantes que pasan en nuestro organismo y que probablemente no entendíamos muy bien en qué consistía.

Nuestro cuerpo invierte toda la energía en el mantenimiento de la musculatura lisa (hígado, intestinos, riñones...) y estriada (extremidades...), que han de estar siempre en condiciones óptimas para que podamos trasladarnos y conseguir así nuestros objetivos. ¿Sabéis cuánta energía gasta el organismo en los depósitos de grasa acumulada? *Cero*. La energía se mete en la despensa, y solamente se va allí para sacarla. Igual que hacemos con lo que metemos en la despensa de nuestra casa, solamente encendemos la luz cuando vamos a buscar algo. El resto del tiempo está apagada. Por este motivo, muchas de las personas que tienen obesidad mórbida o simplemente sobrepeso, tienen un gran volumen, pero muy poca musculatura, por lo que necesitan de muy pocas calorías para su mantenimiento. Si comen de más, seguirán acumulando calorías sin fin. Por otro lado, en estos casos disminuye la capacidad para moverse y para generar la masa muscular que obligaría, precisamente, a aumentar el consumo de energía para su mantenimiento. Por esa misma razón, la gente que es

pura fibra puede comer más, puesto que su organismo, cuando esté en reposo, estará empleando grandes cantidades de energía en mantener toda esa musculatura en condiciones óptimas, sin necesidad prácticamente de tener que guardar nada en ningún depósito.

Desde las herramientas psicológicas, es muy importante que aprendamos a decir *no* y a cambiar ciertas ideas sobre la comida. Ir a un restaurante o a cenar a casa de unos amigos no significa «permiso concedido» para comer sin límites o vernos en la obligación de terminar todo lo que nos pongan. En ese caso estamos traspasando el control de lo que vamos a comer a las circunstancias, o a otras personas, y eso, al final, en especial si las consecuencias nos son perjudiciales, resulta muy frustrante y nos aparta considerablemente de nuestros objetivos y, por qué no decirlo, de nuestra autoestima. No tanto por los kilos acumulados, sino por nuestra incapacidad para tratarnos de forma adecuada. No podemos estar satisfaciendo siempre las necesidades de los demás sin atender a las propias. Y el sobrepeso es una razón suficientemente importante para que aprendamos a decir *no*. Ya sabéis cuál es la «marca de la casa»: de buen rollito y dando las gracias, a ser posible. Pero *no*.

También es importante practicar una de las herramientas que vimos en capítulos previos: la parada de pensamiento. Cuando estemos intentando modificar nuestro peso, lo mejor que podemos hacer es no estar pensando continuamente en la comida. No hay que pensar en ella. Punto. Parada de pensamiento y enfocarse en otro objetivo. De esta manera, si cuando toca la galletita de media tarde, no hemos pensado en ella, nos resultará más fácil comernos solamente la que nos corresponde: una. Pero si hemos pensado cientos o miles de veces en la galleta de media tarde, cuando llegue la hora de tomarla el cerebro intentará ingerir algo parecido a lo que ha estado visualizando (¿recordamos lo importante que son las imágenes para nuestro cerebro? ¿Y cómo éste suele ser coherente en pensamiento y acción?). Manejar bien este instrumento es bastante más eficaz y barato que cualquier otra cosa que ingiramos. Es cierto que hay que practicar y fortalecer la parada de pensamiento y enfoque, pero es sólo un ejercicio más de la tabla que probablemente tengamos que hacer.

Cuando la comida es «emocional», daremos un repaso al capítulo de la gestión eficaz de las emociones: ¿comemos por impulsos que no se corresponden con el hambre?, ¿qué estamos sintiendo: ira, tristeza, miedo? Por lo general, la comida es una forma instantánea que tiene el organismo de provocar un estado de relajación. Si no somos capaces de relajarnos por nuestros propios medios, nos atiborramos a comer —recordemos que es una actividad reforzante para el cerebro— y la

consecuencia será, sin duda, una sensación de somnolencia por el proceso de digestión. Una de las causas puede ser la activación que produce la ira, que necesita de una acción que facilite el desahogo y, si además es reforzante, mucho mejor. A corto plazo, las consecuencias son maravillosas, pero a medio y largo plazo producen una profunda frustración, arrepentimiento, reproches hacia uno mismo y una baja autoestima que es preciso evitar que minen los cimientos de nuestro estado de ánimo. Identificar la emoción, gestionarla y, sobre todo, llevar a rajatabla la norma de comer con calma nos ayudará doblemente: por un lado, a resolver el problema que de verdad nos está molestando y, por otro, a gestionar adecuadamente los alimentos que ingerimos.

La salud está en la comida, y también la enfermedad. Una vez más, la decisión y la gestión eficaz de nuestros kilos están en nuestra mente, no en nuestros platos.

Para que la ansiedad no nos deje sin respiración

El estilo de vida generado por las obligaciones que nos hemos creado puede llevarnos a estados de preocupación extrema, a veces desproporcionada respecto a la realidad, de manera que podemos llegar a percibirlo como una amenaza y provocar un estado emocional bastante desagradable. Esa desproporción afecta incluso a la capacidad de distinguir qué hay de real en nuestra preocupación, y dónde empieza lo imaginado o fabulado.

Existen otros factores que pueden desencadenar la ansiedad, como el consumo elevado de cafeína, de ciertos fármacos, de drogas o de alcohol, o algunas enfermedades como las relacionadas con la glándula tiroides o los problemas respiratorios. Algunos son más controlables que otros; nosotros nos centraremos principalmente en aquellos que tienen su origen en nuestra manera de interpretar la realidad, para que al menos en la medida que esté en nuestras manos no facilitemos que la ansiedad haga acto de presencia en nuestras vidas.

No todas las personas generan un estado de ansiedad ante las preocupaciones, pues se trata de una vivencia personal muy subjetiva, que tiene que ver con experiencias pasadas negativas, o con estilos de aprendizaje en los que el modelo indicaba connotaciones negativas

sobre el pasado, el presente y el futuro. La ansiedad aparece cuando ante las preocupaciones normales relacionadas con cuestiones importantes, como el trabajo, la salud, los hijos, etc., lo aprendido interfiere, generando amenazas percibidas que rara vez tienen que ver con la realidad.

Es posible que en algunas situaciones en las que sintamos miedo o estrés se disparen respuestas de ansiedad, pero no son exactamente lo mismo. La ansiedad estará directamente relacionada con los pensamientos negativos, desproporcionados o irreales asociados a situaciones en las que no sepamos lo que tenemos que hacer (miedo) o en las que tengamos que estar atendiendo a múltiples responsabilidades con cierto grado de dificultad (estrés). Pero no todo el mundo que está en situaciones de miedo o estrés tiene ansiedad.

La mejor manera de prevenirlo consiste en aprender a modificar nuestros pensamientos irracionales, como ya explicamos en el capítulo correspondiente. Los estados de ansiedad, excepto en los casos que hemos mencionado anteriormente, son la consecuencia de una interpretación, es decir, de unos pensamientos concretos, sobre nuestro pasado, presente y futuro.

Para caminar al borde del precipicio de la depresión sin que ésta nos empuje al abismo

Quiero aclarar desde esta primera línea que hay depresiones de origen endógeno (del interior) que son causadas por condiciones fisiológicas, algunas incluso de origen desconocido. Y quiero aprovechar para presentar mis respetos a todos aquellos pacientes que he tenido el privilegio de tratar, con quienes he transitado por estos áridos paisajes de la depresión, y que me han demostrado que ése no era el lugar al que querían llegar, ni en el que querían estar, pero que nos les quedaba más remedio que soportar, contra su voluntad. Tenéis toda mi admiración y cariño, y, si estáis leyendo estas líneas, sabréis perfectamente quiénes sois. Seguimos luchando juntos.

Sin embargo, se ha convertido en una de las pandemias del siglo xxi no tanto por cuestiones médicas irrefutables, sino por estilos cognitivos y emocionales que, indefectiblemente, nos llevan a esta patología. Martin Seligman, que nos proporcionó uno de los marcos teóricos de estudio y tratamiento de la depresión, el de la indefensión aprendida, describió la estructura cognitiva de las personas que la padecen como «haga lo que haga, no sirve para nada; soy incapaz de

controlarme a mí mismo, las circunstancias y sus consecuencias, positivas o negativas. ¿Para qué hacer nada?». Consecuentemente, hay una pérdida de energía en el 97 % de los casos estudiados por él, trastornos del sueño (en el 80 %), ansiedad (en el 90 %), trastornos del apetito, sexuales, etcétera.

Cuando hablamos de control, lo hacemos en el sentido positivo de la palabra. Ya vimos cómo nos gusta, desde niños, ser conscientes de la capacidad que tenemos de influir en el ambiente, en nosotros mismos y en los demás según nuestra voluntad. Es lo contrario a la impotencia. Como todo, tiene un límite a partir del cual se convierte en manipulación y perversidad. Si queréis profundizar sobre estos temas, os recomiendo el libro *El acoso moral*, de la psiquiatra francesa Marie-France Hirigoyen, un imprescindible que todo el mundo debería leer.

Podemos controlar:

- Nuestros actos.
- Nuestra manera de vivir.
- Nuestro comportamiento con los demás.
- Cómo nos ganamos la vida.

Cómo pensemos que podemos hacerlo, puede acentuar o reducir nuestra capacidad final para implementarlo. Generamos expectativas irracionales que, cuando no se cumplen, nos producen rabia y tristeza, pero, además, solemos carecer de la calma necesaria para reestructurar esos pensamientos y darles un formato que nos ayude a contemplar alternativas de solución y fijarnos nuevos objetivos más acordes con la realidad. Entramos en bucles de negatividad que, lejos de impulsarnos al futuro, horadan nuestras vidas en un pozo sin fin.

Puedo poner la mano en el fuego sin temor a equivocarme que más de uno de los que estáis leyendo estas líneas habréis pasado por circunstancias vitales en las que habréis sentido que estabais caminando al borde del precipicio de la depresión, al que la vida parecía estar empujándoos por múltiples circunstancias. Probablemente unos hábitos apropiados de pensamiento y de conducta os han permitido manteneros cuerdos en los límites del abismo.

¿Sabéis lo que hay que hacer para subir a lo alto de las pirámides de Chichén Itzá, para escalar a la cima de una montaña o para atravesar un puente colgante? La clave está en mirar siempre hacia arriba. Si recordamos el capítulo dedicado a la atención, seguro que

no es necesario que repitamos aquí qué mecanismos se ponen en marcha en nuestro cerebro para que, independientemente de las circunstancias en las que nos encontremos, siempre tengamos una manera ventajosa de salir. Y el primero es un objetivo positivo al que dirigir nuestra acción y nuestros movimientos.

Por tanto, os sugiero que pongáis en práctica lo visto en el capítulo de gestión de los pensamientos, cómo pararlos, cómo enfocarlos, cómo mantener la motivación y cómo crear imágenes atractivas; la gestión de las emociones, la toma de decisiones, el diálogo interno y la importancia de mantener buenos hábitos de ejercicio físico, sueño y alimentación.

Así, si la depresión empuja, no será más fuerte que vosotros.

Para que nuestras defensas no sean engullidas por el estrés *devoratodo*

El estrés es resultado de la exposición a varias situaciones difíciles que no nos resulta fácil manejar con fluidez, unas veces por ignorancia y otras por sobrecarga.

Queremos hacerlo todo y, además, bien. Tenemos que ser buenos profesionales, dedicar horas interminables a nuestros trabajos y ganar buenos sueldos; tenemos que encargarnos de los deberes de nuestros hijos (seguro que no tengo que mencionaros por un lado la cantidad y, por otro, la obligación moderna de tener que sentarse a hacerlos con ellos), de su ocio (los niños ya no salen a la calle a jugar con sus amigos y casi tampoco con sus vecinos), de sus actividades deportivas y de sus hábitos cotidianos (en un breve espacio de tiempo, desde que llegamos del trabajo hasta que los acostamos, tienen que hacer las tareas del colegio, ducharse, cenar y, por supuesto, debemos leerles un cuento). ¿Y la relación de pareja? Languideciendo en algún rincón de nuestra afectividad, ya que apenas nos quedan unos minutos y escasas energías. Aprovecho para recordar la importancia de guardar un ratito a la semana solamente para los dos, sin niños ni amigos.

Hay un estrés que es muy, muy positivo. Es la chispa que nos pone en marcha y enciende la mecha para que hagamos gran cantidad de actividades. La patología aparece siempre cuando sobrepasamos ciertos límites o hacemos gestiones inadecuadas. El estado natural del organismo, en el que fluye el oxígeno y la sangre por cada célula del cuerpo para nutrirlo adecuadamente, es el de relajación. El estrés mantenido a lo largo de horas, meses e incluso años genera bloqueos y

obstáculos (como las contracturas) que provocan un desgaste del organismo, al que no le queda más remedio que ir tirando de todo lo que puede hasta que se planta: psoriasis, caídas de cabello, de vello corporal, colon irritable, úlceras de estómago y un sinfín de dolencias que podrían evitarse si cambiáramos tan sólo nuestro estilo de vida, de pensamiento o de abordar los problemas que tenemos que solucionar.

Apenas nos damos tiempo para dejar nuestra mente en blanco, como ocurre cuando observamos el mar o paseamos por la naturaleza. Salid a la ventana de vuestro despacho y quedaos mirando al cielo durante unos minutos y respirad en profundidad. Exhalad con fuerza y desbloquead todo vuestro cuerpo y vuestros pensamientos. El estrés es un cuello de botella que nos hace altamente manipulables, pues apenas tenemos tiempo para la reflexión y la toma de decisiones adecuada.

Parad. Tomaos *vuestro* tiempo. Nada es tan importante. No os merecéis ninguna de las enfermedades que os provocará el estrés. El objetivo de vuestra vida es la salud y el bienestar. Respirad y pensad si es esto lo que queríais, y si hay algo que podáis y debáis hacer para cambiarlo.

La felicidad, también, es una experiencia de deleite cuando somos capaces de parar el tiempo.

Cuarta parte

Nadie va a vivir tu vida por ti

11

La vida como experiencia personal e intransferible

¡Qué bien suena la palabra *vida* junto con *experiencia*, *personal* e *intransferible*! Desde luego, queremos que todo lo que implica vivir sea una experiencia que nos resuene por todo el cuerpo, que cumpla con nuestras aspiraciones y que, a fin de cuentas, tenga un significado y haya servido para algo. Y que sea «nuestra».

Asociamos el hecho de vivir nuestra vida, y a nuestra manera, con la bonita idea de libertad y de felicidad. De hecho, no entenderíamos la libertad sin la capacidad de vivir según nuestros gustos y aspiraciones, y ser felices. Y no entenderíamos la felicidad sin una buena dosis de libertad para vivirla. Tres conceptos que resuenan en armonía, se entrelazan, se retroalimentan y forman un combinado perfecto. Sin embargo, todavía nos falta un ingrediente básico para que todos ellos tengan una fundamentación consistente.

Ya hemos hablado de la responsabilidad que supone asumir las consecuencias de nuestros actos. Y en la medida en que vamos comprendiendo la autoría de nuestros pensamientos, de nuestras emociones y de nuestras actitudes y conductas, se va desvelando ante nosotros la esencia de en qué consiste en realidad, de verdad, nos guste o no, nuestra experiencia vital: la soledad. «¡Ah! Pero ¿vamos a hablar de esto?», os estaréis preguntando seguramente. Yo lo haría. De hecho, es el concepto que hay que tener claro cuando intentamos abordar todos nuestros procesos psicológicos y mentales, pues se refieren únicamente a nosotros, y a partir de ahí a su relación con quienes están a nuestro alrededor. Entiendo que siendo como somos, una especie fundamentalmente social, el término, a priori, no nos resulta demasiado atractivo, aunque para todo hay excepciones. Lo que a muchos produce un profundo desasosiego, a otros les parece una realidad inalcanzable. No ven el momento de estar solos y poder hacer, por fin, lo que mejor les parezca. Pero me gustaría que aprovecháramos para, una vez más, y como ya hemos hecho con otros conceptos a lo largo de este libro, como las emociones o los errores,

entender que todos esos instrumentos que se suelen categorizar como «negativos» no lo son en absoluto. Más bien al contrario, comprender su naturaleza y gestionarlos adecuadamente es la auténtica clave para que vivamos esa vida a nuestra medida que tanto anhelamos.

Miremos ahora por un momento a nuestro alrededor: todas las personas que nos rodean están viviendo su vida en solitario, sean o no conscientes de ello, exactamente igual que nosotros. Cada uno está luchando sus propias batallas, sobreviviendo y queriendo descubrir dónde está lo mejor de sí mismos y de la vida. Todos nos encontramos inmersos en nuestros procesos de aprendizaje, de maduración y, finalmente, de plenitud y satisfacción.

Para aquellos a quienes les cuesta integrar este concepto, la mejor manera de analizarlo es pensar en situaciones extremas, como el nacimiento o la muerte. Esta última puede estar sucediendo simultáneamente a millones de personas y, sin embargo, cada uno estará experimentando la suya a su manera, y en un acto de profunda intimidad consigo mismo: lo que decidamos hacer en ese momento dependerá de nuestro diálogo interno y de cómo hayamos entendido nuestra experiencia vital. Y aunque nos hayamos pasado la vida permitiendo que fueran los demás quienes tomaran decisiones en nuestro nombre, nadie puede pasar a mejor vida en nuestro lugar. Del momento del nacimiento no nos acordamos, pero, sin duda, ese primer llanto después de cortar el cordón umbilical fue nuestro primer acto en soledad. ¡Qué triste suena! ¿Verdad...? ¿O no?

La soledad nos obliga a mirarnos frente al espejo y a comprender que tenemos que ser el mejor compañero de viaje para esta aventura, de principio a fin. Es la soledad la que nos permite afirmar «¡mi vida es mía!», y empezar a asumir la responsabilidad de cuidarnos, de querernos, de comprendernos, de experimentarnos y de llegar adónde queramos de la manera que decidamos. ¡Ahí es nada! La otra opción me parece mucho más triste: la de dejar que sean los otros quienes diseñen nuestro plan de ruta. Dicho esto, cada uno tiene derecho a ser feliz de la manera que elija: desde la consciencia o desde la inconsciencia; desde la responsabilidad o desde la aparente comodidad de ir a remolque de quien tire de nosotros.

El miedo a la soledad nos puede llevar a tomar decisiones algo desacertadas, como emparejarse con la primera persona que pasa —cualquiera vale— y luego pretender que se convierta en quien nos gustaría que fuera. Supongo que a estas alturas ya sois capaces de analizar la sucesión de irracionalidades que se encadenan en esta conducta que, dicho sea de paso, cuenta con gran cantidad de adeptos. La soledad se experimenta como una vivencia de profundo

desasosiego, en vez de la tranquilidad desde la que proyectamos hacia el exterior quienes realmente somos.

Una vez que comprendemos que todos estamos solos, estamos en condiciones de entendernos mejor, de respetar las diferencias y las decisiones individuales, de aceptar los estados de ánimo de nuestro interlocutor, y de interaccionar en igualdad de condiciones.

Podríamos definir la soledad como un proceso:

- *Inevitable.* Nos guste o no, soledad y vida son indisociables. Al acompañarnos a lo largo de la experiencia vital, no es extraño que nos tengamos que ver la cara con ella en momentos críticos, como una enfermedad, la bancarrota o una ruptura sentimental. En realidad, se trata de un buen lugar para empezar a recomponerse con algo de fundamento.
- *Constante.* Absolutamente todos y cada uno de nuestros pensamientos, emociones y conductas son actos de soledad, aunque estemos en compañía de otras personas.
- *Necesaria.* Nuestra soledad es el laboratorio donde gestamos nuestros deseos más íntimos, nuestras ilusiones y nuestros proyectos. Nos permite tomar las riendas de nuestra vida y decidir con quién queremos vivirla.

El hecho de que la vida sea una experiencia solitaria no quiere decir en absoluto que tengamos que vivirla en solitario. Es más, el ser humano es una especie social, que debe su supervivencia al trabajo que hace en grupo, al apoyo que reciben los unos de los otros y al perfecto equipo que forman, encargándose recíprocamente de las distintas necesidades. Tan necesarios son el médico como el fontanero, el carpintero o el ingeniero, el bailarín o el humorista. Todos somos piezas de un engranaje perfecto. Lo importante es que tengamos la capacidad de decidir quiénes queremos ser en ese complejo rompecabezas, y ser capaces de aportar lo mejor que llevamos dentro.

Es lógico que aborrezcamos la soledad impuesta, pero no así la soledad elegida y esporádica. De hecho, aprender a vivir una soledad saludable nos permite evitar la soledad desagradable que supone la falta de apoyo, de amigos o el aislamiento social.

La vida es, simultáneamente, una experiencia de soledad y de apoyo recíproco, en la que todos cuidamos de las necesidades individuales y del grupo.

Veamos, pues, cuáles son las ventajas de asumir nuestra

experiencia vital como un proceso de soledad saludable que nos permite...

- Reconocer la autoría de nuestras decisiones.
- Corregir nuestros errores sin necesidad de culpabilizar a nadie.
- No sentirnos culpables de los errores que no nos correspondan.
- Modelar nuestra vida a nuestro gusto.
- Experimentar nuestra autonomía y libertad.
- Ser capaces de hacer de nuestra vida una experiencia feliz.
- Ser capaces de hacer felices a nuestros mejores compañeros de viaje.

Cuando aprendemos a gestionar positivamente la soledad, también estamos en mejores condiciones para evitar precisamente todo aquello que tanto nos desagrada como...

- *Sentirnos aislados.* Sin duda, sabremos identificar con más claridad cuándo necesitamos estar con otras personas y no tendremos inconveniente en salir a su encuentro.
- *Sentir que no tenemos amigos.* Buscar gente afín a nuestra forma de ser será la mejor de nuestras experiencias. Al fin y al cabo, lo que nos quedará al final será la calidad de relaciones que hemos sido capaces de construir.
- *Padecer la superficialidad en las relaciones.* Sentir que podemos confiar es una de las sensaciones más placenteras que podemos experimentar, pero hace falta alcanzar cierto grado de profundidad. Una vez que sepamos identificar quién nos conviene y quién no, será más sencillo alcanzar esa sensación de plenitud y bienestar.
- $ *$$Caer en enganches emocionales.* Nuestra felicidad es un asunto propio y no podemos dejarlo en manos de otras personas, ni debemos permitir que alguien nos haga responsable de lo que legítimamente le corresponde sólo a él o ella. Suprimamos las dependencias, propias y ajenas.
- *Padecer exigencias irracionales.* Se acabó lo de pedir la luna o que nos la pidan. Es mejor hacer el camino juntos.

En definitiva, el camino hacia la felicidad pasa inexorablemente por la comprensión de la propia soledad, aderezada con la mejor compañía que podamos proporcionarnos.

La soledad es esa acogedora estancia desde la que diseñamos y experimentamos nuestra vida. En realidad, nuestra soledad somos nosotros en estado puro.

12.

Coger el toro por los cuernos: la responsabilidad

En el podio de los aspectos que más nos cuesta gestionar conscientemente, además de la capacidad de asumir errores y de la toma de decisiones, comparte honores la de asumir la responsabilidad de nuestros pensamientos, nuestros sentimientos, nuestros actos y, en definitiva, de nuestra vida.

Vivimos en la dicotomía de dejarla en manos de otras personas, a la vez que pretendemos ser felices con lo que otros decidan por nosotros. Y, esto, para ser sinceros, me parece muy, muy difícil. Creo que, aunque a algunos la palabra *responsabilidad* no les agrade demasiado, facilita mucho el camino hacia la autorrealización y la felicidad. Al menos, al de la felicidad consciente.

Si estáis leyendo estas líneas y os consideráis personas responsables, quizás os agrade este breve repaso que vamos a hacer al concepto de responsabilidad, pues a veces, con buena intención, podemos estar haciendo otras cosas.

Una vez más, recordemos que no nacemos siendo responsables o irresponsables, ni tampoco se trata de algo que «ocurre», o que se vaya adquiriendo con el paso de los años. La responsabilidad es una conducta que se aprende y que es indicativa de nuestro grado de madurez, que, por cierto, no depende de la edad.

Además, responsabilidad no es en absoluto sinónimo de *seriedad*, *aburrimiento* o *gravedad.* El sentido del humor del que tiene que echar mano la persona irresponsable para que su entorno se trague las pildoritas de su inmadurez no tiene nada que ver y es mucho más cansino que el utilizado por la persona que sabe hacer pasar a los demás momentos agradables y ligeros de cargas innecesarias.

Ya hemos mencionado hace apenas unas líneas el primer paso para convertirnos en personas responsables: comprender que lo que pensamos, sentimos y hacemos es al cien por cien de cosecha propia. Y cuando vamos detectando aquello que no lo sea, tener la capacidad para sustituirlo por lo que nos parezca más conveniente y adecuado

para nuestro proyecto personal.

El segundo y lógico paso es aceptar las consecuencias de lo que hacemos, tanto si nos gustan, como si no. Si se producen tras una toma de decisiones reflexionada, sin duda estaremos en condiciones óptimas para asumir lo que ocurra. Una de las características que describen a las personas responsables es que asumen sus equivocaciones y se encargan de lo que sea preciso para que no vuelvan ocurrir.

Por muy humillante que sea asumir un error, las personas responsables entienden que las consecuencias de no hacerlo son todavía peores.

Hablemos un poco sobre la irresponsabilidad

Un apunte importante sobre la irresponsabilidad es que solemos asociarla con quien no hace lo que le correspondería hacer y, finalmente, obliga a otras personas a ocuparse de ello. Un clásico sería el compañero que va dejando sin concluir ciertas tareas que se le han asignado, y tiene que ser sustituido continuamente por el resto del equipo. La convivencia, tanto laboral como personal, con estas personas suele terminar aburriendo, agotando, y generando conflictos y distancia, especialmente si tienden a echar la culpa a terceros, o si utilizan el chantaje en nombre del amor o de la amistad para que se encarguen otros de lo que deberían hacer ellos.

Hay otras razones para eludir responsabilidades: encontrarse ante una situación que resulta especialmente difícil o carecer —o creerlo así— de habilidades suficientes para afrontarla. En algunas ocasiones, no será especialmente grave y no nos resultará difícil encontrar, por ejemplo, a alguien que nos cosa los botones de la camisa. Pero en situaciones significativas, como cuando tenemos hijos o vamos a dar el paso de casarnos, es mejor conocer a fondo las implicaciones que tienen los pasos que vamos a dar y, en definitiva, las responsabilidades que van a conllevar. Si no estamos preparados para ello, o no es el momento adecuado, la acción más responsable es no comprometerse si todavía no corresponde.

También podemos ayudar en los casos en los que sí es posible abordar la situación, generando espacios en los que la otra persona se sienta segura y pueda desarrollar habilidades para su crecimiento

personal. Supongamos, por ejemplo, que uno de nuestros subordinados en el trabajo no está haciendo una tarea que se le ha pedido que resuelva. Existe la posibilidad de que no se sepa cómo y por eso esté dando las largas que tanto nos están irritando. En este caso, lejos de reprochar inútilmente, podemos sentarnos a hablar con esa persona, crear un clima de confianza en el que se describa lo que se está detectando y en el que pueda expresar en qué puntos reconoce no tener habilidades para resolver lo que se le ha pedido, y así crear las mejores condiciones para indicarle los recursos que necesita, permitiéndole en todo momento que se encargue de ello, conociendo sus limitaciones.

Como ya hemos comentado anteriormente, hay personas a las que el término *responsabilidad* les chirría un poco, pues lo asocian con pérdida de libertad o dejar de hacer lo que más les apetezca en cada momento. En realidad, en este libro estamos abogando por que cada uno haga lo que más le satisfaga, siempre que haya hecho un análisis pormenorizado de lo que se requiere para ello y de las consecuencias que va a tener. Si todo es correcto, entonces, ¡adelante! Dejar de hacer lo que no nos gusta (recordemos el refuerzo negativo) resulta muy placentero, pero lo es aún más si sus consecuencias, especialmente a largo plazo, son positivas. Pero esto no es lo que suele ocurrir en el caso de la irresponsabilidad. Retomemos ahora el proceso de toma de decisiones: se suele optar por el plan B, en el que priman las consecuencias positivas a corto plazo y las negativas a largo plazo. Si, por ejemplo, nos hemos comprometido con nuestra pareja a que los miércoles y los viernes nos encargamos nosotros de la comida y, llegados esos días, no lo hacemos, y nos buscamos la manera melosa de que nuestra pareja se encargue de ello, a corto plazo nos sentiremos muy bien: nos hemos salido con la nuestra. Pero el día que nuestra pareja —cansada, aburrida y decepcionada— nos diga (a largo plazo): «Mira, ahí te quedas», probablemente no nos gusten tanto las consecuencias.

Este mismo ejemplo nos sirve para ilustrar una modalidad más de irresponsabilidad, que consiste en no asumir los propios errores, seguramente porque resulta doloroso y humillante, y, en vez de sentir lo que corresponda a ese momento, lo anestesiamos apuntando con el dedo acusador hacia otro lado. ¿Cómo? El día que nuestra pareja nos dice que se marcha, en vez de comprender que ya nos lo había comentado en múltiples ocasiones, luego se había enfadado, más adelante nos lo había reprochado y, finalmente, ha tirado la toalla con toda la razón, saltamos indignados diciendo: «Ya no me quieres... Tú te has buscado a otra persona». Es decir, la culpa es suya. Sin duda,

una bonita guinda a un deslucido pastel.

Las modalidades utilizadas por las personas irresponsables para transferir a otros sus responsabilidades pueden abarcar desde la imposición déspota, tipo «lo haces porque yo te lo mando y punto», hasta una forma muy sutil que probablemente a más de uno nos resultará muy familiar: la inutilidad consentida. Sí, consentida por la otra persona. Sigamos con el ejemplo de las comidas de los miércoles y los viernes, todavía en la fase en la que la pareja seguía junta. «Uy, hoy se me ha quemado.» «Me pasé de sal.» «Se me olvidó descongelarlo.» «Lo he frito en una cazuela en vez de en una sartén.» «No sabía que los canelones se pegaban en el agua hirviendo.» Y un largo etcétera, hasta que nuestra pareja nos dice: «Venga, ya lo hago yo». Misión cumplida... De momento. Ya hemos visto uno de los posibles finales de esta historia —«me marcho»—, vamos ahora a sugerir otros dos:

- «No te preocupes, cariño, ya verás cómo uno de estos días acabarás haciéndolo como un gran profesional. No te preocupes por mí, que mientras tanto me puedo comer los doce macarrones que están pegados con cuchillo y tenedor. La salsa, por cierto, te ha salido riquísima.» Es decir, favorecer que el otro lo intente hasta que le salga bien y aprenda, como hemos hecho todos.
- «Se me ha ocurrido que, como lo de la cocina no es lo mío, y no veo visos de que vaya a hacer algún día algo comestible de verdad, ¿qué te parece si me encargo yo de sacar la basura a diario [o tender la ropa de la lavadora o sacar al perro a correr por las mañanas]?» Si de verdad la cocina no es lo tuyo, ¿por qué no sugerir a tu pareja un cambio por otra actividad que esté asumiendo ella y que harías de buen grado?

Y aún vamos a plantear una situación más, que tiene que ver con la gestión de las emociones y la comunicación. Sigamos con nuestro ejemplo del reparto de tareas. Ya hemos visto que hay uno de los miembros que tiene razones sobradas para sentirse molesto o incluso bastante enfadado, y un día levanta la voz e incluso llega a insultar a su pareja. Aunque la justificación vendrá dada por lo que la otra persona no está haciendo y le correspondía, en este caso es importante que asumamos que cada uno es responsable del tono de voz que decide utilizar, de las palabras que emplea, y del momento y de la manera en que se dice, independientemente de las circunstancias en las que se está produciendo el conflicto. No estamos chillando «porque tú...», lo estamos haciendo «porque ya no puedo más...», «porque estoy harto...», «porque ya no sé cómo decirlo...». En cualquier caso, «porque yo así lo he decidido».

¿Bondad o irresponsabilidad bienintencionada?

Estamos viendo una modalidad de irresponsabilidad que consiste en no hacer lo que a cada uno le corresponde, y existe aún una segunda que consiste en ocuparse de aquello que a uno no le corresponde.

Esta manera de actuar puede entenderse de dos maneras:

- *Como una invasión inaceptable.* Imaginemos que estamos desempeñando nuestro cometido laboral y tenemos un compañero que se encarga siempre de hacer lo nuestro. Sus motivos pueden ser que quiera hacer méritos, que le sirva como excusa para no hacer algo que le agrade menos o que nos considere unos auténticos ineptos. Cualquiera que sea el caso, se trata de una conducta inadmisible que debemos erradicar cuanto antes. Este ejemplo es aplicable también a los casos en los que alguien os impone encargarse de vuestro dinero (bastante habitual en pareja), o de otros asuntos que, de tener alguna implicación legal, debemos retomarlos con plena responsabilidad, le guste a la otra persona o no.
- *Como un ejercicio de bondad bienintencionada.* A veces nos parece un «gesto de amor» que alguien se encargue de lo que no le corresponde. La responsabilidad supone autonomía en todos los sentidos, física y psicológicamente hablando.

Gran parte del objetivo de la educación de nuestros hijos consiste en que sean capaces de convertirse en adultos autónomos: que ganen su dinero, que formen su propia familia, que tomen sus decisiones y, lógicamente, que vivan su vida con plenitud y satisfacción. Si no lo hacemos así, estaremos generando adultos inseguros, frustrados y con una carga de ira (que no de agresividad, ¡ojo!), hacia nosotros perfectamente justificada: «¿Por qué no me dejaste que lo hiciera yo? ¿Por qué no me enseñaste a hacerlo si tú ya sabías? ¿Por qué me has obligado a depender de ti?». No es agradable sentirse inútil cuando la vida nos vaya trayendo sus dificultades. Sin embargo, cuando alguien nos acompaña en nuestros aprendizajes y nos enseña a ser autónomos y responsables, nos sentimos profundamente agradecidos, especialmente por el entorno de confianza que ha generado en nuestra vida.

Cuando cuidamos a nuestros ancianos en la tercera edad, procuramos que mantengan el mayor tiempo su grado de autonomía en cada una de sus capacidades todo el tiempo que sea posible. Quieren sentirse útiles y capaces, y esa sensación les produce un gran bienestar. Su estado anímico cae en picado cuando empezamos, con toda nuestra buena intención, a encargarnos de todo aquello que ellos

están todavía en condiciones de hacer perfectamente, o hasta donde den de sí sus capacidades.

Una de las desventajas de que alguien asuma responsabilidades que no le corresponden es que, más tarde o más temprano, suele presentar algún tipo de factura: bien en forma de chantaje emocional («con lo que yo he hecho por ti»), bien en forma de maltrato psicológico («te lo di y ahora te exijo que me lo devuelvas»). Como podemos comprobar, ya nos vamos alejando bastante de lo que en principio nos parecían actos de bondad.

En cualquier caso, es importante entender que realmente no estamos realizando ningún favor a nadie, ni tampoco somos mejores personas, cuando nos hacemos cargo de las responsabilidades que les corresponden a otras que están en perfectas condiciones de asumirlas por sí mismas. Más bien al contrario, estamos obstaculizando su camino hacia la felicidad. La auténtica bondad consiste en apoyar, no en sustituir.

Por último, un aviso especial, sobre todo para todas aquellas personas que son fuertes, resolutivas, generosas y autónomas, pues suelen tener cierta tendencia a ir cargando sobre sus espaldas lo suyo y lo de los demás. Todo tiene un límite que no debemos sobrepasar.

Aprendamos a pedir perdón con elegancia y eficacia

El tema del perdón suele ser bastante peliagudo y nos encontraremos con múltiples teorías al respecto.

Me parece oportuno apuntar en este momento que en la naturaleza suele darse el fenómeno de *regresión a la media*, es decir, un retorno al equilibrio que es donde se produce la sensación de bienestar. Los desequilibrios, gracias a los que avanzamos, nos suponen un reto estimulante, pero la plenitud nos llega con el equilibrio.

Una vez que hemos eliminado de nuestro repertorio el prejuicio por el cual admitir un error es inadmisible o humillante, saber pedir perdón nos puede hacer crecer de manera exponencial ante aquellos a quienes inconscientemente hayamos causado un daño o un perjuicio. Si lo hacemos correctamente, lo que se percibirá de nosotros es que estamos teniendo en cuenta los sentimientos de los demás, que estamos dispuestos a introducir los cambios oportunos y que existe la voluntad de mantener en los mejores términos una relación, del tipo que sea.

Para pedir perdón debemos asumir con responsabilidad cualquier cosa que haya ocurrido como consecuencia de una conducta nuestra, aceptando la realidad, nos guste o no.

> La mejor manera de pedir perdón es reparar el daño que produjimos y dejarlo, a ser posible, en mejores condiciones que cuando lo encontramos.

Hay personas que lo resuelven de manera extraordinaria y suelen hacerlo de la siguiente manera:

- Primero, describen el escenario en el que creen o saben a ciencia cierta que se ha producido la ofensa, el daño o el perjuicio («Mira, ayer cuando te insulté de aquella manera en la reunión...»).
- Segundo, comprenden por qué, cómo, cuándo y dónde han hecho daño («Supongo que te sentiste muy mal porque mi enfado no tenía que ver directamente contigo, aunque aproveché un error tuyo para descargar el mal humor que tenía...»).
- Tercero, presentan lo que llamamos un propósito de enmienda sentido y sincero («Voy a intentar que no vuelva a ocurrir, pero si ves que no me doy cuenta, me gustaría que me lo advirtieras. No obstante, en la próxima reunión te pediré disculpas delante de todos los que estuvieron presentes en la anterior»).

Esta secuencia está muy lejos de las típicas que ya conocemos y que tan poco nos gustan de «pero si era una broma, ¡cómo te pones!»; «ya, sí, ¿me perdonas?»; o «yo no tengo por qué pedir perdón», de tan probada ineficacia. Y sus consecuencias son infinitamente mejores.

Tan sólo quisiera hacer una última reflexión: antes de exigir a la persona dañada que perdone a quien la agredió, tengamos el coraje de pedir a quien causó el daño que lo corrija. Es más justo y, sin duda alguna, mucho más equilibrado. Y el cerebro lo entiende mucho mejor.

El buen rollito que proporciona la responsabilidad

En algún lugar comentamos ya la perfecta compatibilidad entre responsabilidad y sentido del humor. Cuando uno es responsable de sus actos puede reírse, tranquilamente, hasta de su sombra. Total, es

suya, así que ya decidirá la mejor manera de gestionarla.

Cuando estamos rodeados de personas responsables y nosotros también lo somos, la vida se convierte en una experiencia mucho más fácil, agradable, llevadera y divertida. Aunque solamente sea por el hecho de quitarnos las cargas psicológicas que suponen las culpas, las sobrecargas innecesarias o las facturas no pagadas, merece la pena el esfuerzo de coger nuestra vida por donde hay que hacerlo: por los recursos que, afortunadamente, llevamos en nuestro cerebro. Un lugar muy cerquita de los cuernos, sí, pero no exactamente el mismo.

La vida se convierte en un camino absolutamente placentero cuando a la vez que asumimos nuestras responsabilidades, permitirnos que cada uno gestione las suyas y, finalmente, las compartimos en un ejercicio de equilibrio beneficioso para todos.

Epílogo

Despedirnos con nuestra mejor sonrisa. Vivir merece la pena

Los ciclos de vida y muerte se producen en todos los seres vivos, en todas las escalas biológicas. Nuestro cuerpo está formado por pequeñas células y por otras partículas elementales que tienen un ciclo biológico completo, con su fecha de nacimiento y muerte probable. Cada una de ellas ha de ocuparse de su propia vida y ésta depende de las instrucciones que vienen marcadas genéticamente, y también por nuestros hábitos. Nuestro cerebro es el pequeño dios de todos esos pequeños seres vivos de cuya gestión depende su supervivencia. Y nosotros no somos una excepción. Pero ni siquiera somos conscientes de que, en nuestro interior, esto se está produciendo continuamente.

Las despedidas siempre deben ser cortas. Lo que hayamos hecho, hecho está, y el final solamente nos parecerá feliz si les dimos un auténtico sentido a todos nuestros actos, si sentimos que nunca nos traicionamos, aunque pudiéramos equivocarnos, y si supimos rodearnos de personas que nos amaron realmente, a cuyo bienestar contribuimos, haciéndonos con ello felices a nosotros mismos.

Creo que éste es el momento del libro en el que puedo reconocer —pero, por favor, que quede entre nosotros—, para que no nos suene todo a pastelón y felicidad absurda, que hace unos años visualizaba ese instante de despedida con una amplia sonrisa, sí, pero se debía a que iba acompañada por un buen corte de mangas en el último minuto. Así lo compartí con mi buen amigo Lord Kermitt, que no tenía precisamente ideas más constructivas que la mía. Y nos reímos mucho, durante mucho tiempo. La vida era dura y había que pelar patatas. Uno estaba vivo porque no estaba muerto.

Lo que quiero decir, al fin, es que tenemos no solamente el permiso, sino la obligación de enfadarnos, de reír, de llorar, de desesperarnos y de volvernos a levantar. Sin todas estas emociones en su dosis y gestión adecuadas no hay camino posible a la felicidad.

No debo desdecirme de lo prometido. Las despedidas deben ser

cortas. Tan sólo deciros que para mí ha sido un auténtico placer compartir estas páginas de experiencia y, en la medida en la que a algunos os sean de utilidad, llevaré una parcela de mi corazón llena de satisfacción y de agradecimiento.

Y, por favor, una vez más, no os privéis —ni nos privéis— de la oportunidad de poder disfrutaros tal como sois.

No se tome la vida demasiado en serio; nunca saldrá usted vivo de ella.

ELBERT HUBBARD

Bibliografía

Álava Reyes, M. J., *La inutilidad del sufrimiento*, Madrid, La Esfera de los Libros, 2010.

—, *La psicología que nos ayuda a vivir*, Madrid, La Esfera de los Libros, 2011.

—, *Recuperar la ilusión*, Madrid, La Esfera de los Libros, 2013.

Bachevalier, J., y Mishkin, M., «Visual recognition impairment follows ventromedial but not dorsolateral prefontal lesions in monkeys», en *Behavioural brain research* 20(3), 1986, pp. 249-261.

Baddeley, A. D., *Memoria humana: teoría y práctica*, Madrid, McGrawHill, 1999.

Baron, R., *Psicología*, México, Prentice-Hall Hispanoamericana, 1996.

Benne, Kenneth D.; y Sheats, P., «Functional roles of group members», en *Journal of Social Issues*, Vol. 4(2), 1948, págs. 41-49.

Branden, N., *La psicología de la autoestima*, Barcelona, Paidós, 2012.

Cahue, M., *Amor del bueno*, Madrid, JdeJ Editores y Actitud de Comunicación, 2014.

Cahue, M.; y otros, *Cuentos para comer sin cuentos*, Madrid, La Esfera de los Libros, 2007.

Carretil, L.; e Iglesias, J., *Psicofisiología: fundamentos metodológicos*, Madrid, Pirámide, 2000.

Correas, G., *La empresa y su protocolo*, Oviedo, Protocolo, 2004.

Costa, P.; y McCrae, R., «Influence of extraversion and neuroticism on subjective well-being: happy and unhappy people», en *Journal Of Personality and Social Psychology*, vol. 38, n.º 4, 1990, págs. 668-678.

Coué, E., *La Méthode Coué*, París, Nouvelles Editions Marabout, 2009.

Dale, E., Audiovisual methods in theaching, third edition, Nueva York, The Dryden Press, Holt, Rinehart and Winston, 1969.

Damasio, A., *En busca de Spinoza*, Barcelona, Crítica, 2007.

Diener, E., *Encuesta internacional para alumnos universitarios*, Urbana Champaign, University of Illinois, 2001.

Diener, E.; y Diener, M., «Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-steem», en *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 68, 1995, págs. 653-663.

Diener, E.; Suh, E.; Lucas, R.; y Smith, H., «Subjective well-being:

three decades of progress», en *Psychological Bulletin*, vol. 125, n.º 2, 1999, págs. 276-302.
Diges, M., *Los falsos recuerdos*, Barcelona, Paidós, 1997.
Domjan, M. D., *Bases del aprendizaje y el condicionamiento*, Jaén, Del Lunar, 1998.
Freud, S., *Instincts and their Vicissitudes*, Standard Edition, Vol. 14, Londres, Hogarth Press and the Institute of Psychoanalysis, 1915.
Fuente, C., *Técnicas de organización de actos*, Oviedo, Protocolo, 2004.
Fuentes, N.; y Rojas, M., «Economic theory and subjective well-being Mexico», en *Social Indicators Research*, n.º 53, 3 de marzo de 2001, págs. 289-314.
Hewstone, M.; y otros, *Introducción a la psicología social: una perspectiva europea*, Barcelona, Ariel, 1993.
Hewstone, M.; Stroebe, W.; Codol, J.; y Stephenson, G. M., *Introducción a la psicología social: una perspectiva europea*, Barcelona, Ariel, 1993.
Huertas, J. A., *Motivación*, Buenos Aires, Aique, 2000.
Hirigoyen, M. F, *El acoso moral*, Barcelona, Paidós, 2013.
Jáuregui, E., *El sentido del humor*, Barcelona, RBA, 2007.
Kandel, E. R.; Schwartz, J. H.; y Jesell, T. M., *Neurociencia y conducta*, Madrid, Prentice Hall, 1997.
Loftus, E.; y Ketcham, K., *The Myth of Repressed Memory*, Nueva York, St. Martin's Press, 1994.
Seligman, M., *Aprenda optimismo*, Barcelona, Debolsillo, 2004.
McKay, M.; y Fanning, P., *Autoestima: evaluación y mejora*, Madrid, Martínez Roca, 1991.
Montorio, I.; e Izal, M., *Intervención psicológica en la vejez*, Madrid, Síntesis, 2000.
Morales, J. F.; y otros, *Psicología social*, Madrid, McGrawHill, 1997.
Moreland, R. L.; y Levine, J. M. *Newcomers and oldtimers in small groups*, 1989.
Pichon-Rivière, E., *El proceso grupal. Del psicoanálisis a la psicología social*, Buenos Aires, Ed. Nueva Visión, 1975.
Pinker, S., *El instinto del lenguaje*, Madrid, Alianza, 1995.
Reeve, J., *Motivación y emoción*, Madrid, McGrawHill, 1994.
Ruiz-Vargas, J. M., *La memoria humana: función y estructura*, Madrid, Alianza, 1994.
—, *Claves de la memoria*, Madrid, Trotta, 1997.
Sacks, O., *El hombre que confundió a su mujer con un sombrero*, Barcelona, Muchnik, 1987.
Sachter, D. L.; y Tulving, E., *Memory Systems*, Cambridge, MA, The MIT Press, 1994.

Tánori, B., *Propiedades psicométricas de un instrumento para medir bienestar subjetivo en la población sonorense: un enfoque etnopsicológico*, tesis inédita, Universidad de Sonora, 2000.

Tarpy, R. M., *Principios básicos del aprendizaje*, Barcelona, Debate, 1993.

Tierno, B., *El psicólogo en casa*, Madrid, Temas de Hoy, 1997.

—, *Todo lo que necesitas saber para educar a tus hijos*, Barcelona, Grijalbo, 2003.

Triandis, H. C., «Self and Social Behavior in Differing Cultural Contexts», en *Psichological Review*, n.º 96, 1989, págs. 269-289.

Universidad de Sonora, *Plan de desarrollo institucional, 2001-2005*, 2001.

Vera, J., «Bienestar subjetivo en una muestra de jóvenes universitarios», en *Revista Intercontinental de Psicología*, vol. 3, n.º 1, 2001, págs. 11-21.

Vera, J.; y Tánori, B., «Propiedades psicométricas de un instrumento para medir bienestar subjetivo en la población mexicana», en A*puntes de Psicología*, vol. 20, n.º 1, 2002.

Weiner, B., Theories of Motivation: From Mechanism to Cognition, Chicago: Markham, 1972.

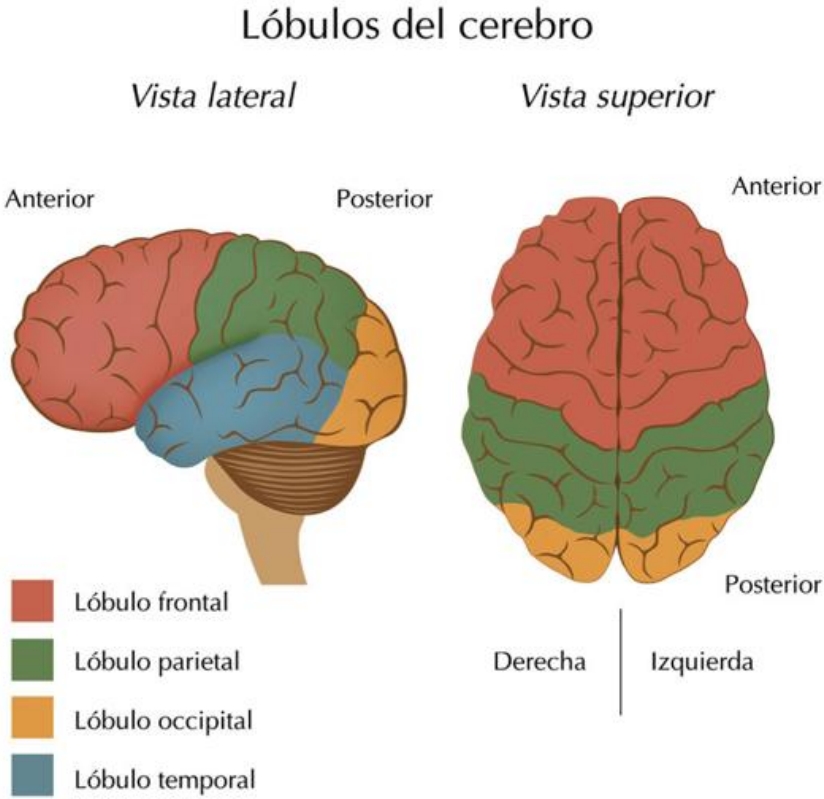
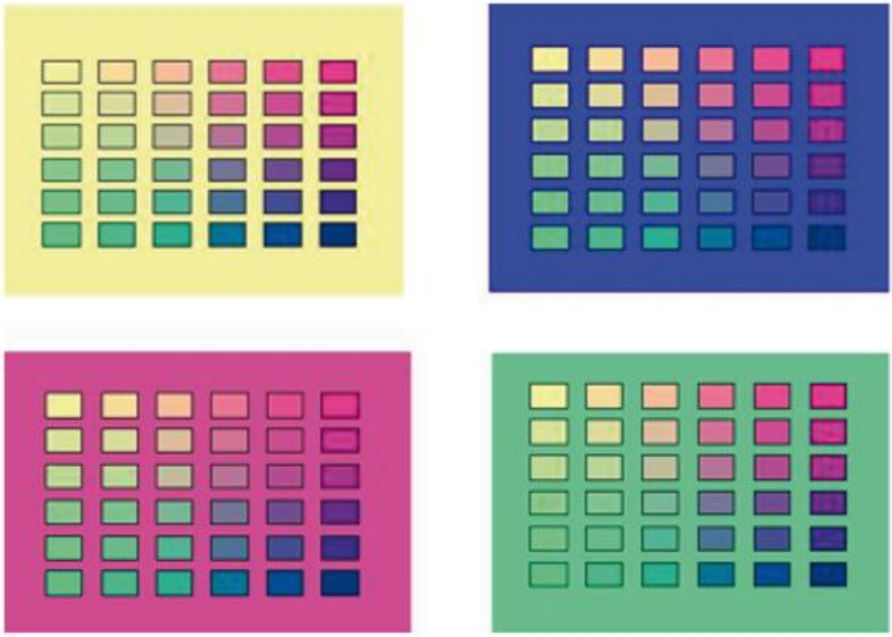


Figura 1

— Mantén la vista en el pájaro rojo y cuenta lentamente hasta veinte.
— Luego, mira un punto de la jaula vacía y verás la débil figura de un pájaro azul verdoso.
— Haz lo mismo con el pájaro verde. Aparecerá una figura de color magenta.

Figura 2



Los colores de las rejillas son los mismos, pero se perciben de distinta manera según el fondo.

Figura 3

Mirad a continuación y decid los colores, no las palabras.

AMARILLO	AZUL	NARANJA	NEGRO	ROJO
VERDE	ROSA	AMARILLO	ROJO	AZUL
VERDE	NEGRO	AZUL	ROJO	ROSA

Se produce un conflicto en el cerebro: el hemisferio derecho quiere decir el color, pero el hemisferio izquierdo insiste en leer la palabra que está viendo.

Figura 4

Notas

[1] *La piedra de Mazarino*, 1921.

[2] William James, *Principles of Psychology*, 1890 (trad. cast.: *Principios de psicología*, México, FCE, 1994).

[3] E. Galanter, «Contemporary Psychophysics», en R. Brown, E. Galanter, E. H. Hess, y G. Mandler (comps.), *New Directions in Psychology*, Nueva York, Holt, Rinehart and Winston, 1962.

[4] Para saber más sobre estos experimentos, os dejo los siguientes enlaces: <http://xoccam.blogspot.com.es/2012/03/mensajes-subliminales-la-leyenda.html> y <http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2015/01/150122_finde_publicidad_subliminal_bbc_experimento_fp>.

[5] Madrid, Alianza Editorial, 1993.

[6] Barcelona, Herder, 2004.

[7] Barcelona, Turner, 2011.

[8] La Laguna, Tafor, 2002.

El cerebro feliz
Mila Cahue

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)
Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.
Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Diseño de la cubierta: Departamento de Arte y Diseño, Área Editorial del Grupo Planeta Imagen de la cubierta: © Miguel Carminati/Getty Images
© M.ª Milagrosa Cahue Gamo, 2015

© de todas las ediciones en castellano
Espasa Libros, S. L. U., 2015
Paidós es un sello editorial de Espasa Libros, S. L. U.
Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España) www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): octubre 2015

ISBN: 978-84-493-3173-2 (epub)

Conversión a libro electrónico: Àtona - Víctor Igual, S. L.